Murray N. Rothbard

Poder y mercado

El gobierno y la economía



«Instrucciones de uso: Si odia el Estado, lea este libro. Si ama el Estado, ¡lea este libro!». Estudiantes, personas con educación media y académicos… todos pueden sacar provecho de *Poder y mercado*. Allá donde los apologetas del gobierno ven motivos para la acción del Gobierno, Rothbard pone límites. Demuestra que el Estado no es un sujeto benévolo, que no puede resolver fácilmente los problemas del mundo. El Estado sería, más bien, un aparato imperfecto e inherentemente coactivo.

En *Poder y mercado* no se descuida ningún aspecto de la intervención gubernamental. ¿Mejora la gente cuando el Estado les quita su dinero contra su voluntad? ¿Mejora la gente cuando el Estado gasta su dinero en cosas que no habría comprado? ¿Mejoran las partes cuando se les impide realizar un intercambio que ambas consideran beneficioso? Tras leer a Rothbard, quien se crea capaz de resolver problemas utilizando los medios políticos, se lo pensará dos veces.



Murray N. Rothbard

PODER Y MERCADO

El gobierno y la economía

Clásicos de la libertad - 13

ePub r1.1

diegoan 06.11.2022

Título original: *Power and Market*
Murray N. Rothbard, 1970
Traducción: Mariano Bas Uribe & Eduardo Fernández Luiña
Retoque de cubierta: libra & Levemka

Editor digital: diegoan
ePub base r2.1








Índice de contenido

A

Ludwig von Mises

Poder y Mercado: La Teoría de la Política Pública de Murray Rothbard

Miguel Anxo Bastos Boubeta

Departamento de Ciencia Política y de la Administración
Universidade de Santiago de Compostela

1. La teoría austriaca sobre intervencionismo, regulación y política pública

Los estudios de políticas públicas, de teoría de la regulación e intervencionismo son los hermanos menores de la teoría austriaca. Esta, desde siempre, ha preferido habitar los territorios de la alta teoría y ha relegado desde sus inicios los estudios aplicados a problemas concretos a los márgenes. Al ser una escuela metodológicamente teórico-deductiva, y rechazar por consiguiente el empirismo, sus estudios más acabados se centran en cuestiones de método[1], sobre fundamentos de teoría económica como capital, precios, cálculo económico y dinero o sobre grandes problemas de organización social como el capitalismo o el socialismo. Los relativamente escasos libros que los austriacos dedican a problemas de política pública e intervención se cuentan entre las obras menores de la escuela, y muchos de los grandes autores, en especial los fundadores casi ni se dignan a tratarlos[2]. Mises, autor central en la escuela, si bien aborda el tema en *La acción humana* no redacta un tratado sistemático sobre el tema, pues su *Crítica del intervencionismo*[3] o su *Planning for Freedom*[4] en los que se aborda el tema no son más que compilaciones de trabajos so-

bre este tema. Hayek tampoco dedica mucho espacio en su obra a temas de política pública, hay que ir bien a la prehistoria de la escuela en autores como Bastiat y sus *Sofismas económicos*, a divulgadores como Hazlitt o bien a autores situados en sus fronteras como Randall Holcombe[5], George Reisman[6] o Pascal Salin[7] o bien a trabajos sobre teoría de la planificación[8] para encontrar tratados que aborden de forma sistemática estos temas. Y eso que los austriacos son una escuela prolija en la redacción de libros sistemáticos y de gran volumen. Tampoco se caracterizan los textos existentes por elaborar una teoría general de la intervención, que a nuestro entender tiene que venir del desarrollo de un caso particular de la teoría de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo, del mismo tipo que explica la imposibilidad del cálculo económico dentro de una organización a partir de un determinado tamaño[9] o la que pudiese, pues aun está sin desarrollar como tal, explicar la imposibilidad teórica de un imperio a escala mundial. Porque en efecto el problema del intervencionismo es también un problema de cálculo económico, algo que solo en esbozo está tratado por la escuela austriaca[10], al ser un tipo particular de socialismo y en el que se dan fenómenos de umbral[11] en cuanto al tratamiento de información lo que impediría la formulación de una política correcta[12], de poderse definir en que consiste esta, claro está. La diferencia entre el socialismo total y el intervencionismo es un problema de escala pero no de esencia, peor en cualquier caso el planificador no dispone de la información vía precios necesaria para poder realizar correctamente sus cálculos y de ahí que no sea capaz de acertar en la determinación de la cantidad y calidad de los bienes o servicios ofertados ni que conozca la forma más correcta económicamente de producirlos. Esto es agravado por el hecho de que muchas de las políticas diseñadas e implementadas por las agencias estatales se sitúan en ámbitos no catalácticos de la vida social[13], esto es sectores de la vida social como la determinación

oficial de una lengua, la determinación de leyes matrimoniales o la implantación de códigos de justicia en la que no hay precios monetarios, bien porque no hay posibilidad praxeológica de determinarlos, bien porque en el momento histórico de la intervención no hay mercados establecidos para los mismos, y por lo tanto la información que pudiese venir de otros lugares o tiempos (que es lo que evita que el intervencionismo termine en caos, como ocurrió en el caso de las experiencias comunistas del siglo XX) no existe en la cantidad necesaria como para servir de marco de referencia, de forma que los daños de la intervención se agravan aun más que en el caso de una intervención de orden cataláctico. El problema aquí no es solo el de desviar la acción social de sus guías, que son los precios de mercado y que de alguna forma pueden servir como referente, sino intervenir en lugares donde no hay ni puede haber precios que sirvan de referencia, por lo que la descoordinación causada por la intervención estatal puede hacer un daño aun mayor al no existir ningún patrón de medida. Buena parte de la política pública si bien tiene aspectos catalácticos tiene muchos otros que no lo son y muchas veces unos y otros se encuentran mezclados entre sí[14]. La educación pública, por ejemplo, tiene un elemento cataláctico, sus costes económicos, y uno no cataláctico, el adoctrinamiento del cual es imposible determinar cuáles son sus costes y sobre todo cual hubiera sido el tipo de educación escogido, en contenido, cantidad y calidad, en ausencia de una política pública educativa. La escuela pública juega con el referente de precios de las escuelas privadas existentes y en ese aspecto puede orientarse, pero no pude conocer cuáles serían los costes no catalácticos de la intervención educativa, pues los contenidos y la calidad de la educación vienen determinados por el obligación de enseñar un mismo currículo, un mismo número de horas, bajo la amenaza de no conceder validez formal a dichos títulos. La educación pública descoordina las actuaciones de padres y alumnos obligándolos

a aprender unos contenidos no solo que no desean sino que en muchos casos agreden los valores de padres y estudiante. El nivel académico, la calidad de la enseñanza, y la cantidad de la misma, esto es el número de horas semanales y de años que los estudiantes deben asistir obligatoriamente, son ambos fijados por los planificadores educativos. Estos no conocen ni la capacidad intelectual de sus consumidores ni sus preferencias presentes y futuras en lo que respecta al precio a pagar o a su valoración relativa del tiempo de estudio frente a otras alternativas como trabajo u ocio, ni tienen la información que deriva de los precios para guiarse, por lo que necesariamente tienen que suministrar un producto que no satisface ya sea por exceso o por defecto a sus obligados consumidores. Lo mismo ocurre con los demás servicios públicos, o bien son producidos en mayor cantidad o bien en menor[15] de lo que los consumidores realmente desean, por lo que en cualquiera de los casos hay descoordinación social. Son estos espinosos asuntos los que pudieran haber alejado a los grandes autores austríacos de los temas de política pública en general, pues su falta de precisión les lleva a no estar tan cómodos en sus conclusiones y recomendaciones y les obligaría a adoptar una postura sobre la política pública no cataláctica muy semejante a la que adoptan sobre la política cataláctica, esto es, demostrar su imposibilidad y las consecuencias negativas no previstas, y derivar por tanto en posturas anarquistas no solo en el ámbito económico sino en otros ámbitos de la sociedad, algo que no todos estarían dispuestos a hacer, pues excepto Rothbard ninguno de los teóricos clásicos de la escuela fue anarquista[16]. En cualquier caso es una contradicción por su parte limitar el análisis teórico del intervencionismo al ámbito económico y no extenderlo a otros ámbitos de la intervención pública.

La teoría austriaca del intervencionismo tiene otras carencias, y es que no se ha preocupado mucho hasta el presente de meditar sobre las complejas causas de la intervención[17], que no siem-

pre lo son por motivos de lucro en sentido estricto pues pueden influir factores ideológico o imperativos de corte político, y volveríamos a entrar en el problema presentado antes de dilucidar el peso relativo de todas y cada una de las causas que conducen a la intervención. Tampoco se ha interesado mucho, salvo los trabajos de Ikeda y Bradley[18], en ofrecer una visión dinámica del proceso de intervención, algo contradictorio en una escuela que enfatiza los análisis dinámicos sobre los estáticos. Esto es, falta aun explicar cómo se determinan en cada momento los límites a la intervención, porque en las modernas economías capitalistas no se alcanza nunca a intervenir completamente todos los sectores del mercado ni se llega nunca a la desintervención total. Habría que integrar una teoría del poder político y de las ideas e intereses que lo influyen para determinar cómo se establecen estos límites y en qué medida la imitación y competencia entre países influyen en esta dinámica. Por último tendría que explicar las alternativas que brindan los mercados a la intervención estatal, en especial el funcionamiento de los mercados negros de bienes intervenidos, sobre el que existen muy pocos trabajos[19] y las dinámicas de corrupción que engendra la intervención, que son un rasgo característico de la intervención estatal en la vida social[20].

De ahí la importancia que cobra la publicación de la traducción de uno de los pocos libros teóricos que la escuela ha dedicado al tratamiento sistemático de la política pública, no solo por ser un bien escaso dentro de la tradición austriaca, sino porque tampoco las traducciones que se han hecho al español de los clásicos de esta escuela se prodigan mucho en el interés por estos temas. Si ya son relativamente pocos los libros sobre políticas públicas en la escuela austriaca, los editores españoles han optado también por preferir estos temas y no han optado a la hora de decidir sus publicaciones por libros de esta temática, y eso a pesar de que en España existe una muy rica tradición en materia de política social e intervencionismo[21], casi toda ella elaborada des-

de un punto de vista favorable al intervencionismo[22], y por lo tanto la necesidad de bibliografía crítica con esta tradición se hace especialmente acuciante.

2. La teoría de la política pública y el intervencionismo de Murray Rothbard

La visión que Murray Rothbard (1926-1995) alumno y discípulo de Mises en Nueva York[23] nos ofrece sobre la política pública es similar en la forma a la de su maestro y a la del resto de la escuela, pero en el fondo es muy distinta dado que su rechazo a la intervención pública es total y no parcial, y su fundamentación es moral y no utilitaria como la de su maestro. Esto es, si Mises, por ejemplo, critica una regulación laboral lo hará argumentando que aumenta el desempleo o distorsiona la estructura productiva. Rothbard, en cambio, lo hará afirmando que es inmoral que una tercera parte, el Estado, impida por la fuerza un acto económico entre dos adultos consintientes. Para Rothbard lo que hace intrínsecamente perversa la intervención estatal en cualquier ámbito es que implica, directa o indirectamente, el uso de la fuerza física y, por tanto obligar a las personas a actuar de una forma que no se llevaría a cabo en ausencia de violencia. La política pública es para Rothbard violencia pura y dura enmascarada y justificada con argumentos de orden teórico elaborados por intelectuales camarlengos al servicio del poder político. La teoría de la política pública de Rothbard es pues coherente con su teoría del poder político, pues su visión es la propia de un anarquista que ve al estado como un ente criminal y agresor que impone sus decisiones por la fuerza y en beneficio de una casta dominante[24]. La educación pública y obligatoria se encargaría de inculcar en los ciudadanos la idea de la necesidad de la existencia del Estado y de su intervención en aspectos concretos de

la vida social para corregir las «injusticias» y los «fallos» del mercado.

La labor de Rothbard a la hora de explicar la política pública parte de una situación en la cual la mayor parte de la población y la inmensa mayoría del *establishment* académico no solo apoya y justifica la intervención estatal sino en que en muchos casos la reclama aun en más cantidad. De ahí se deriva que la primera tarea que hay que llevar a cabo para revertir esta situación sea la de deslegitimar la intervención estatal. Así Rothbard dedicará un trabajo a criticar la economía del bienestar, la idea de que los gobernantes pueden realizar comparaciones intersubjetivas de utilidad y escoger por consiguiente una alternativa de política que maximice el bienestar social[25]. En otras obras criticará conceptos que forman parte de la retórica estatista como el de eficiencia[26] o el de igualdad[27] y por último pasará a desmontar la retórica de los bienes públicos y a cuestionar la pertinencia de su gestión por parte de los actores estatales[28]. El objetivo no declarado pero implícito en su obra es formular un sistema teórico de oposición al Estado, y por ello el segundo escalón de su obra sería el de establecer una crítica sistemática a todas y cada una de las intervenciones del Estado en la vida social y, cuando decimos todas es todas, incluyendo sanidad, educación, defensa, justicia y obras públicas y a ello dedica un libro, *Hacia una nueva libertad*[29], que pretende ser un manifiesto libertario pero que queda configurado como un magnífico manual de (anti) políticas públicas. En este libro además de exponer las críticas al funcionamiento gubernamental en todos sus ámbitos se establece también una estrategia de salida para todas y cada una de las políticas, alternativas de mercado a la prestación del servicio público cuestionado y una estrategia global de actuación política para aproximarse a una sociedad anarcocapitalista. El libro que estamos presentando pertenecería este nivel de crítica, si bien se centra exclusivamente en la crítica de políticas catalácticas. El tercer nivel de crítica

de Rothbard es el que se refiere a la crítica sistemática del Estado como institución que él define como criminal y agresora, labor que realiza en un libro de carácter filosófico, *La ética de la libertad*[30], en el que estudia en profundidad la naturaleza del Estado. Para Rothbard el Estado es un ente intrínsecamente perverso, dado que a diferencia de las relaciones de mercado que son de índole voluntario, el Estado es siempre una relación basada en la fuerza lo que implica que ya sea en su directa actuación, ya en la forma en que se financia, se impide a los ciudadanos hacer uso de su libertad bajo amenaza de ser sancionados e implica en mayor o menor grado una agresión por parte de las instituciones que lo conforman. Conviene apuntar aquí, que la visión rothbardiana del poder es muy restringida y que poder para él es toda relación humana en que una de las partes cede a las pretensiones de la otra bajo amenaza de algún mal o de ser privada de un bien al que legítimamente tiene derecho. Rothbard distingue así implícitamente el poder político, que implica fuerza o amenaza de daño de otras categorías de acción humana como la autoridad o la influencia, que son relaciones humanas también desiguales, pero en las que no existe coerción[31]. De esta forma todo poder es político, lo cual no es sinónimo de estatal pues el Estado es una de las múltiples formas de poder político que pueden existir, y todo poder es ejercido por personas concretas con intereses concretos, lo que no es más que una derivación lógica del individualismo metodológico que propugna la escuela austriaca. Siguiendo este razonamiento no hay tal cosa como poder económico desde que una de las partes tiene que dar algo a cambio para obtener obediencia y desde que la relación puede ser terminada libremente por cualquiera de las partes sin sufrir estas ningún daño o sin perder algo a lo que se tuviese legítimo derecho. La conclusión de Rothbard es que el Estado no solo es criminal, sino que considera criminales a quienes se comportan de la misma forma que él buscando detentar el monopolio del mismo, y por tanto cual-

quier acción que el emprenda viene viciada de origen, incluso las de defender el territorio o elaborar leyes. En su sistema construido sobre los tres pilares aquí expuestos pretende no dejar ni un solo espacio de legitimación teórico a las instituciones estatales, dejando la carga de la prueba de la necesidad el Estado a sus rivales que son quienes han de demostrar primero que es lo que diferencia en esencia a determinadas funciones sociales para que no puedan ser prestadas por el mercado y segundo, cuáles deben ser estas y con qué criterio pueden ser determinadas.

3. Génesis e importancia de Poder y mercado

Al igual que otro gran libro de política como *El príncipe* de Maquiavelo, *Poder y mercado* no fue concebido como un libro separado sino como parte de una obra más grande, y al igual que aquel fueron circunstancias de coyuntura las que decidieron su edición separada. Ganar el favor de un príncipe, el primero, y el favor de un editor el segundo. A comienzos de los 50 Rothbard colaboraba con una fundación libertaria (en el sentido norteamericano de la palabra) el Volker Fund, que había financiado también las posiciones docentes de Mises y Hayek, y le fue encargado la redacción de un libro de texto introductorio de economía, que supliese las deficiencias tanto de los textos próximos a la escuela austriaca existentes en la época como los manuales de Taussig o Fetter[32] como presumiblemente los errores de otros textos populares en la época como las primeras ediciones del manual de Samuelson[33], auténtico propagador de valores intervencionistas desde 1948 hasta hoy[34]. El resultado de lo que pretendía ser un manual introductorio de breve extensión se convirtió en una gigantesca obra de cerca de 1500 páginas, que hubo que dividir en dos libros para que el editor aceptase su publicación. La primera parte de la obra, *Man, Economy, and State*, que cubre los aspectos más generales de la teoría económica fue publicada

en 1962, mientras que *Power and Market* tuvo que esperar hasta 1970 para ser publicado[35]. Si bien no era intención del autor dividir el libro en dos partes, la división no alteró sustancialmente la naturaleza de ambos libros e incluso en algunos aspectos puede haber tenido alguna ventaja, porque al leerlos separadamente se eliminan algunas redundancias que existen en el texto conjunto y además se hace posible la existencia de un texto teórico sobre políticas públicas que puede ser leído separadamente y ser usado como texto introductorio a esta disciplina.

Este tratado hace aportaciones de extraordinario interés en muchas áreas de política gracias al uso de métodos praxeológicos para abordarlas y visto en perspectiva abre el debate con posturas propias sobre temas hoy en día muy relativos, pero que en el momento de la publicación del libro no lo eran tanto. Por ejemplo es coherente desde su punto de vista anarquista en su crítica, eso sí matizada, a los derechos de propiedad intelectual, o a las restricciones a la inmigración, o a la oposición a la subordinación del desarrollo económico a los principios de la economía sostenible reabriendo en cada caso, y ahora a la luz de la teoría austriaca, viejos debates de política pública y dándoles un enfoque singularmente nuevo.

En segundo lugar es el primer tratado sobre intervencionismo que realiza una tipología sistemática de los tipos de intervención en la que se los considera a todos ilegítimos siendo el criterio de clasificación la forma en que el Estado se relaciona con los ciudadanos a él sujetos, autista, cuando el Estado impide el uso del propio cuerpo, binaria cuando el Estado impone a un individuo o grupo una prestación, ya sea personal o pecuniaria y triangular cuando el Estado prohíbe por la fuerza interacciones llevadas a cabo entre sí por terceras personas consintientes. Es también políticamente incorrecto su tratamiento del soborno y la corrupción. Para nuestro autor esta responde en buena medida a la intervención estatal y hacer uso de ellos es en muchos casos un ar-

ma de defensa del ciudadano contra el abuso de poder estatal y en muchos otros una forma de usar el poder político en servicio propio, pero en cualquiera de los casos se minimizarían con una radical reducción del intervencionismo público.

Otra de las principales aportaciones del libro es su extenso y novedoso tratamiento de la fiscalidad y las consecuencias que los tributos tienen no solo sobre la actividad económica inmediata, sino sobre la estructura productiva y la acumulación de capital. Rothbard afirma que no hay tributo neutro, no hay un tributo mejor que otro y que lo que importa es el monto total del tributo no la forma que este adopte.

El libro está escrito no solo en perspectiva económica, como la mayoría de los tratados al uso, sino que incorpora sutiles reflexiones sobre ciencia política y en ningún momento desliga la intervención del fenómeno del poder político. Por desgracia no desarrolla lo suficiente alguna de sus afirmaciones, como cuando afirma, refiriéndose al postulado de Hayek de que en política los peores se sitúan siempre a la cabeza, que constituye una ley praxeológica el hecho de que los más capaces en cada actividad se colocan siempre a la cabeza de la misma y dado que la política requiere de ciertas habilidades, entre las que destacan la capacidad de manipulación y engaño, los más capaces en estas serán los que triunfen. Un libro reciente de Bryan Caplan[36], al referirse a la política en las democracias contemporáneas explica, desarrollando las intuiciones de Rothbard, como en democracia el político electo es aquel que es más hábil en ofrecer a los votantes lo que estos quieren en cada momento y en argumentar las ofertas electorales de tal forma que se adapten a las ideas de la mayoría de los ciudadanos. Triunfa aquel que es más hábil en camuflar sus ideas y en adaptarlas al gusto de la mayoría de los consumidores, no aquel que promueva las medidas más eficaces para alcanzar los fines propuestos. En democracia, es la conclusión a que llega

Caplan y a la que apunta Rothbard, el ciudadano obtiene lo que quiere y tiene lo que merece.

Un ciudadano educado necesita, por tanto, conocer cuáles serán las consecuencias previsibles de las políticas que anhela. Pocos libros hay mejores que este, para comprender a qué nos llevaría guiar las políticas públicas por tópicos y propuestas presentadas como de «sentido común», que en muchos casos a lo que conducen es al desastre económico y social.

PRÓLOGO A LA CUARTA EDICIÓN

Instrucciones de uso: Si odia el Estado, lea este libro. Si ama el Estado, ¡lea este libro! Estudiantes, personas con cierta educación y académicos, todos pueden sacar provecho de *Poder y mercado*. En este libro, Murray N. Rothbard usa la economía positiva para analizar varias ideas y propuestas que alteran los resultados del mercado. Allá donde los defensores del gobierno ven numerosas razones por las que el gobierno «necesita» hacer esto o lo otro, Rothbard pone restricciones a las fantasías políticas de la gente. Demuestra cómo el Estado no es una entidad benigna que pueda resolver fácilmente los problemas del mundo. Más bien, el Estado sería un aparato imperfecto e inherentemente coactivo.

Poder y mercado, treinta y cinco años después de su publicación original, sigue siendo uno de los análisis económicos más sistemáticos del intervencionismo gubernamental. El tratado de los principios de Rothbard *Man, Economy, and State (Hombre, Economía y Estado)* describe la economía de los intercambios del mercado, *Poder y mercado* describe la economía de la intervención gubernamental[37]. Rothbard deja claro que la economía es una ciencia libre de valores que no ofrece juicios éticos definitivos, pero asimismo apunta que la economía puede usarse para criticar ciertas posiciones: «Si puede demostrarse que un objetivo ético es contradictorio y conceptualmente imposible de cumplir, este es claramente absurdo y debería abandonarse completamente»[38]. En cierto modo, el libro puede considerarse como un ejemplo temprano de economía de la elección pública, porque

utiliza la economía para analizar al gobierno y ciertamente quita a la política todo encanto. Pero Rothbard difería de los economistas de la elección pública como James Buchanan y Gordon Tullock (y, en realidad, de todos sus contemporáneos, en que consideraba consecuentemente al Estado como una institución coactiva, una institución que no se creó para que todos mejoraran[39].

Los capítulos centrales de *Poder y mercado* ofrecen una tipología y exposición de los distintos tipos de intervención estatal. Una intervención binaria se produce cuando el Estado interfiere directamente con una parte privada (p. ej., impuestos o gastos público) y una intervención triangular, cuando este interfiere en la interacción entre dos partes (p. ej., controles de precios o regulaciones sobre productos). ¿Mejora la gente cuando el Estado les quita su dinero contra su deseo? ¿Mejora la gente cuando el Estado gasta su dinero en algo que no habrían comprado? ¿Mejoran las partes cuando se les impide realizar un intercambio que ambas consideran beneficioso? Una pista: ¡La respuesta correcta es no! Lea los capítulos 3, 4 y 5 para ver las explicaciones de Rothbard.

A lo largo del libro, Rothbard describe cómo el gobierno no es una fuerza benigna, como asumen muchos partidarios de este. El gobierno es una institución coercitiva que interfiere en las relaciones voluntarias del mercado. En caso de que haya quien no quiera esperar para descubrir lo lejos que llega la lógica de Rothbard, este empieza en su capítulo 1 ¡nada menos que con una explicación de por qué es innecesario el gobierno! *Poder y mercado* es notable porque «es el primer análisis de la economía del gobierno que argumenta que ninguna provisión de bienes o servicios requiere la existencia del gobierno»[40]. Antes que Rothbard, incluso los principales teóricos del libre mercado, como Ludwig von Mises, Henry Hazlitt, Ayn Rand y Friedrich Hayek, habían asumido que sencillamente el Estado debe proveer servicios co-

mo la aplicación de la ley. Rothbard cree que la aplicación de la ley debe analizarse en términos de unidades marginales e, igual que otros bienes, estas unidades marginales pueden proveerse privadamente. Menciona brevemente algunos ejemplos de aplicación privada de la ley para luego especular acerca de cómo podría funcionar un sistema puramente privado. ¿Ha sido demasiado utópico? Rothbard responde:

> [E]sta idea es, con mucho, más aceptable que la verdaderamente utópica de un gobierno estrictamente limitado, idea que no ha funcionado nunca históricamente. Y eso es comprensible, pues el monopolio estatal de la agresión unido a la consecuente ausencia de control del libre mercado le ha permitido superar fácilmente cualquier restricción que personas bienintencionadas han tratado de colocarle[41].

El anarquismo libertario influenció a muchos pensadores posteriores, quienes han escrito desde entonces múltiples artículos y libros basados en la idea de que el gobierno es innecesario[42].

Además de romper moldes en su momento, el libro es extraordinariamente importante para la economía política actual. Por ejemplo, el último capítulo de *Poder y mercado* es una dura crítica a la ética antimercado, que mantiene e incluso aumenta en popularidad en estos momentos. Tomemos la opinión de muchos economistas del comportamiento modernos que argumentan que la sociedad no debería confiar en el libre mercado, porque la gente no siempre sabe lo que es mejor para ellos[43]. Rothbard está de acuerdo en que la gente a menudo comete errores, pero no lo está en que eso justifique el paternalismo. Si la gente no sabe qué es mejor para ellos, ¿cómo pueden estar capacitados para elegir a los líderes que lo hagan?[44]. O tomemos la opinión popular de muchos economistas de la elección pública a favor de la apli-

cación de la ley por el gobierno, porque la naturaleza humana es imperfecta. Rothbard está de acuerdo en que los hombres no son ángeles, pero eso no justifica que les gobiernen[45]. Si los humanos son tan malos, ¿cómo podemos esperar que un gobierno coercitivo compuesto por humanos mejore la situación?[46]. Rothbard contesta estos argumentos y muchos más[47].

En *Poder y mercado* no se descuida ningún aspecto de la intervención gubernamental. Los argumentos de Rothbard deberían hacer que quien quiera resolver problemas utilizando medios políticos lo piense dos veces. Para Rothbard, el Estado no es perfecto, deseable o necesario: ¡es más bien lo contrario! El Estado, en todas sus formas, es dañino para la sociedad civil y si realmente queremos mejorar el mundo debemos mirar más allá del gobierno. Las soluciones reales no están en el poder, sino en el mercado.

EDWARD STRINGHAM

San Jose State University

Mayo del 2006

Capítulo 1

Los Servicios de Defensa en el Libre Mercado

Los economistas se han referido innumerables veces al «libre mercado», la red social de intercambios voluntarios de bienes y servicios. Pero, a pesar de este abundante tratamiento, su análisis ha desdeñado las profundas implicaciones del libre cambio. Así, ha habido un olvido generalizado del hecho de que el libre cambio *significa* intercambio de título de propiedad y que, por tanto, el economista está obligado a investigar las condiciones y la naturaleza de la propiedad que aparecerían en una sociedad libre. Si una sociedad libre significa un mundo en el que nadie ataque la persona o propiedad de otros, implica una sociedad en la que cada hombre tenga un derecho absoluto de propiedad sobre sí mismo y sobre los recursos naturales previamente sin dueño que encuentre, transforme a través de su trabajo y posteriormente intercambie con otros[48]. Un derecho de propiedad firme sobre sí mismo y sobre los recursos que encuentre, transforme con su trabajo e intercambie nos lleva a la estructura de intercambios que aparece en el capitalismo de libre mercado. Por tanto, un economista no puede analizar íntegramente la estructura de intercambios en el libre mercado sin exponer la teoría de los derechos de propiedad, de la justicia de la propiedad, que tendría que alcanzarse en una sociedad de libre mercado.

En nuestro análisis del libre mercado en *Hombre, Economía y Estado (Man, Economy, and State)* hemos asumido que no habría invasión de la propiedad, ya sea porque todos voluntariamente se abstengan de realizar esa agresión o porque exista en el mercado algún método eficaz de defensa mediante la fuerza que evite dicha agresión. Pero los economistas han asumido casi de forma invariable y paradójica que el mercado debe mantenerse libre mediante el uso de acciones invasivas y no libres: en una palabra, mediante instituciones gubernamentales sin nexos con el mercado.

Una oferta de servicios de defensa en libre mercado significaría mantener el principio de la sociedad libre, es decir, que no se emplearía la fuerza física, salvo en caso de *defensa* ante el uso de esta para atacar personas o propiedades. Esto implicaría la completa ausencia de administración o gobierno estatal, ya que el Estado, al contrario que otras instituciones o personas en la sociedad, no obtiene sus ingresos a través de intercambios libremente contratados, sino mediante un sistema de coerción unilateral, llamado «impuestos». Por tanto, en una sociedad libre, la defensa (considerando como tal servicios a personas y propiedades como protección policial y fallos judiciales), tendrían que proporcionarla personas o empresas que (a) consiguieran sus ingresos voluntariamente y no por coerción y (b) no se arrogaran (como hace el Estado) un monopolio obligatorio de la protección policial o judicial. Solo esta provisión libertaria del servicio de defensa sería coherente con un mercado y una sociedad libres. Por tanto, las empresas de defensa tendrían que ser tan libremente competitivas y no coercitivas contra no invasores como todos los demás oferentes de bienes y servicios en un mercado libre. Los servicios de defensa, como todos los demás servicios, serían parte del mercado y solo podrían estar en el mercado.

Aquellos economistas y demás personas que propugnan la filosofía del *laissez-faire* creen que la libertad del mercado debería

mantenerse y que los derechos de propiedad no deben ser atacados. Sin embargo, creen firmemente que los servicios de defensa *no pueden* atenderse mediante el mercado y que por tanto la defensa frente a los ataques a la propiedad debe proporcionarse fuera del libre mercado, a través de la fuerza coactiva del gobierno. Al argumentar esto, se ven atrapados en una contradicción insoluble, pues propugnan y defienden una intromisión masiva en la propiedad mediante el mismo agente (el gobierno) que se supone defiende a la gente de dicha amenaza. Un gobierno *laissez-faire* tendría necesariamente que obtener sus ingresos mediante la invasión de la propiedad llamada impuestos y que arrogarse un monopolio obligatorio de servicios de defensa sobre un área territorial designada arbitrariamente. Los teóricos del *laissez-faire* (que en esto coinciden con casi todos los demás autores) intentan justificar sus posición ante esta evidente contradicción afirmando que *no podría* existir un servicio de defensa puro de libre mercado y que por tanto quienes consideren importante una defensa por la fuerza contra la violencia han de acudir al Estado (a pesar de su negro historial como *la* gran máquina de violencia agresora) como un mal necesario para la protección de personas y propiedades.

Los librecambistas tienen múltiples objeciones a la idea de un libre mercado de la defensa. Una objeción sostiene que una sociedad librecambista necesita un sistema de derechos de propiedad, por tanto se necesita un Estado para definir y asignar la estructura de derechos. Pero ya hemos visto que los principios de una sociedad libre implican una teoría muy definida de los derechos de propiedad: autopropiedad y propiedad de los recursos naturales encontrados y transformados a través del trabajo. Por tanto, no se necesita ningún Estado o institución similar contraria al mercado para definir o asignar derechos de propiedad. Esto puede y debe hacerse mediante el uso de la razón y de los propios procesos del mercado; cualquier otra asignación o defini-

ción sería completamente arbitraria y contraria a los principios de una sociedad libre.

Una doctrina similar sostiene que el Estado debe proporcionar defensa porque ese estatus único de defensa es una precondición necesaria para la actividad del mercado, una función sin la que no podría existir una economía de mercado. Este argumento es un *non sequitur* que nos lleva demasiado lejos. Es la falacia de los economistas clásicos de considerar los bienes y servicios en términos de grandes *clases* frente a la economía moderna, que demuestra que los servicios deben considerarse en términos de *unidades marginales*. Porque todas las acciones en el mercado son marginales. Si empezamos a tratar clases enteras en lugar de unidades marginales, podemos descubrir una miríada de bienes y servicios necesarios e indispensables que podrían ser considerados como «precondiciones» de la actividad del mercado. ¿No es necesario el espacio habitacional, o la alimentación de los participantes, o la ropa, o el alojamiento? ¿Puede existir un mercado sin ellos? ¿Y qué pasa con el papel, que se ha convertido en un requisito básico para la actividad del mercado en la compleja economía moderna? ¿Debe, por tanto, el Estado y solo el Estado proporcionar todos estos bienes y servicios?

Los librecambistas asumen asimismo que debe haber un solo monopolio obligatorio de coerción y toma de decisiones en la sociedad, que, por ejemplo, debe haber un Tribunal Supremo que transmita decisiones definitivas e incuestionables. Pero no llegan a reconocer que el mundo se las ha arreglado bastante bien durante su existencia sin que uno sola institución tome las decisiones definitivas sobre toda la superficie habitada. El argentino, por ejemplo, vive en un estado de «anarquía», de falta de gobierno, en relación con el ciudadano de Uruguay o de Ceilán. Y aun así los ciudadanos privados de estos y otros países viven y comercian sin meterse en conflictos legales insolubles, a pesar de que no haya un gobierno dirigente común. El argentino que crea

que, por ejemplo, se ha visto agredido por un cingalés, acude con su reclamación a un tribunal argentino y su decisión es reconocida por los tribunales de Ceilán y viceversa si es el cingalés la parte agraviada. Aunque sea cierto que los distintos Estados-nación se han enfrentado interminablemente entre sí, los ciudadanos privados de los diferentes países, a pesar de los muy distintos sistemas legales, se las han arreglado para vivir en armonía sin que haya un único gobierno que los abarque a todos. Si los ciudadanos del norte de Montana y de Saskatchewan pueden vivir y comerciar en armonía cruzando la frontera sin necesidad de un gobierno común, lo mismo podría aplicarse a los ciudadanos del norte y el sur de Montana. En pocas palabras, las fronteras actuales de las naciones son lisa y llanamente históricas y arbitrarias y no hay más necesidad de un monopolio gubernamental sobre los ciudadanos de un país de la que hay para uno entre ciudadanos de dos naciones distintas.

Por cierto que es muy curioso que, a pesar de que los librecambistas deberían, siguiendo la lógica de sus posturas, ser ardientes defensores de un gobierno mundial unificado, de forma que nadie viviera en un estado de «anarquía» respecto de todos los demás, casi nunca lo son. Y una vez que uno concede que *no* es necesario un gobierno único mundial, ¿dónde ha de detenerse uno respecto de la permisibilidad de estados independientes? Si Canadá y los Estados Unidos pueden ser naciones distintas sin que se les acuse de estar en un estado de «anarquía» intolerable, ¿por qué no puede el sur secesionarse de los Estados Unidos? ¿O el Estado de Nueva York de la Unión? ¿O la ciudad de Nueva York del Estado? ¿Por qué no puede independizarse Manhattan? ¿Cada barrio? ¿Cada manzana? ¿Cada casa? ¿Cada *persona*? Por supuesto, si cada persona puede independizarse del gobierno habríamos llegado a la sociedad completamente libre, donde la defensa sería ofrecida en libre mercado junto con otros servicios y donde el Estado invasivo habría dejado de existir.

En realidad, el papel de las magistraturas en libre competencia ha sido mucho más importante en la historia de Occidente de lo que se suele reconocer. Las leyes mercantiles, marítimas y buena parte de las civiles empezaron a desarrollarlas jueces en competencia privada, a los que acudían los litigantes por su experiencia en el conocimiento de las áreas legales afectadas[49]. Las ferias de *Champagne* y los grandes mercados de comercio internacional en la Edad Media disfrutaban de tribunales en libre competencia y la gente podía acudir a los que consideraban más justos y eficientes.

Examinemos, por tanto, con algo más de detalle cómo sería un sistema de defensa en un mercado libre. Debemos advertir que es imposible detallar anticipadamente las condiciones institucionales exactas de un mercado, igual que habría sido imposible hace cincuenta años predecir la estructura exacta de la industria televisiva de hoy día. Sin embargo, podemos postular algunos de los aspectos de un sistema de mercado de servicios policiales y judiciales en un mercado libre. Lo más probable es que estos servicios se vendan mediante suscripción por adelantado, pagando cuotas regulares y servicios bajo demanda. Sin duda aparecerían muchos competidores, cada uno intentando ganar cuota de mercado a los demás ganándose una reputación de eficiencia y probidad. Es posible, por supuesto, que en algunas zonas una empresa se imponga a todas las demás, pero no parece probable cuando consideramos que no hay un monopolio territorial y que las compañías eficientes podrían abrir sucursales en otras áreas geográficas. También cabe suponer que las ofertas de servicios policiales y judiciales provendrían de compañías de seguros, porque les favorecería la máxima reducción de los crímenes.

Una objeción habitual a la viabilidad del mercado de protección (ahora nos ocupamos de si es *deseable*) es la que sigue: Supongamos que Jones contrata con la empresa de defensa X y

Smith con la empresa de defensa Y. (Supondremos, para simplificar, que la empresa de defensa incluye una fuerza de policía y uno o varios tribunales, aunque en la práctica ambas funciones podrían ser gestionadas por distintas compañías). Smith denuncia que ha sido atacado o atracado por Jones; Jones niega la acusación. ¿Cómo se dispensaría justicia en este caso?

Es claro que Smith se querellaría contra Jones en los tribunales del sistema de Y. Se invitaría a Jones a defenderse de los cargos, aunque no haya poder de citación, ya que cualquier tipo de uso de fuerza contra un hombre no condenado criminalmente es en sí mismo un acto invasivo y criminal que no puede ser compatible con la sociedad libre que estamos postulando. Si se declara inocente a Jones o si se le declara culpable y este está de acuerdo con el fallo, no habría problema a este nivel y los tribunales de Y fijarían las medidas adecuadas de penalización[50]. ¿Pero qué pasa si Jones no está de acuerdo con el fallo? En este caso, puede o bien llevar el caso sus tribunales del sistema de X o llevarlo a tribunales de apelación privados en competencia, que sin duda aparecerían en abundancia en el mercado para atender la enorme necesidad de estos. Probablemente habría solo unos pocos sistemas de tribunales de apelación, en número muy inferior a los tribunales primarios, y los tribunales inferiores presumirían ante sus clientes de ser miembros de esos sistemas de apelación conocidos por su eficiencia y probidad. La decisión del tribunal de apelación puede ser considerada en la sociedad como vinculante. De hecho, el código legal básico de una sociedad libre probablemente incluiría alguna disposición en el sentido de que la decisión de dos tribunales se considerará como vinculante, es decir, sería el punto en el que un tribunal podría ejercer acciones contra la parte declarada culpable[51].

Todo sistema legal necesita algún tipo de punto de corte aceptado socialmente, punto en el que se detiene el procedimiento judicial y comienza la penalización del delincuente convicto. Pe-

ro un monopolio de los tribunales con decisiones irrevocables no necesita ser impuesto y, por supuesto, no puede producirse en una sociedad libre; además un código legal libertario bien podría tener un punto de corte de dos tribunales, pues siempre hay dos partes contendientes: el reclamante y el reclamado.

Otra objeción habitual a la viabilidad de un libre mercado de defensa se pregunta. ¿No puede una o más empresas de defensa convertir el poder coercitivo en actividades criminales? Es decir, ¿no puede una empresa de policía privada emplear su fuerza para agredir a otros o un tribunal privado prevaricar para tomar decisiones fraudulentas y así agredir a sus suscriptores y víctimas? Está muy generalizada la suposición de que quienes postulan una sociedad sin Estado son muy ingenuos al creer que, en dicha sociedad, todos los hombres serían «buenos» y nadie querría agredir a su vecino. No hay necesidad de asumir ese cambio mágico o milagroso de la naturaleza humana. Por supuesto que algunas de las empresas privadas de defensa pueden transformarse en criminales, igual que ahora mismo algunas personas se convierten en criminales. Pero lo que importa es que en una sociedad sin Estado no habría un canal normalizado y *legalizado* para el crimen y la agresión, no habría un aparato gubernamental cuyo control genere un monopolio asegurado para la invasión de personas y propiedades. Cuando existe un Estado, existe ese canal interno: el coercitivo poder impositivo y el monopolio obligatorio de protección forzosa. En una sociedad de mercado completamente libre, una policía o tribunal criminalizados encontrarían muy difícil obtener poder, al no haber aparato estatal organizado que puedan ocupar y utilizar como instrumento para ello. Crear esa instrumentalidad *ex novo* es muy difícil, de hecho es casi imposible: históricamente hacen falta siglos de dirigentes del Estado para establecer un aparato estatal que funcione. Es más, una sociedad sin Estado de libre mercado puro contendría en sí misma un sistema interno de «controles y equilibrios» que haría prácti-

camente imposible que ese crimen organizado tuviera éxito. Se ha hablado mucho acerca de los «pesos y contrapesos» del sistema estadounidense, pero difícilmente pueden considerarse controles en modo alguno, pues cada una de las instituciones es una agencia de gobierno central y, en último término, del partido en dicho gobierno. Los controles y equilibrios en una sociedad sin Estado consisten precisamente en el *libre mercado*; es decir, en la existencia de empresas policiales y judiciales en libre competencia, que podrían movilizarse rápidamente para acabar con cualquier empresa fuera de la ley.

Es verdad que no puede haber una garantía absoluta de que una sociedad de mercado pura no caiga en las garras de la criminalidad organizada. Pero esta idea es, con mucho, más aceptable que la verdaderamente utópica de un gobierno estrictamente limitado, idea que no ha funcionado nunca históricamente. Y eso es comprensible, pues el monopolio estatal de la agresión unido a la consecuente ausencia de control del libre mercado le ha permitido superar fácilmente cualquier restricción que personas bienintencionadas han tratado de colocarle. Finalmente, lo peor que seguramente podría ocurrir sería que el Estado se restableciera. Y, puesto que el Estado es lo que *ahora* tenemos, con cualquier experimento con una sociedad sin estado no tendríamos nada que perder y todo que ganar.

Muchos economistas se oponen al mercado de defensa sobre la base de que esta es una de las supuestas categorías de los «bienes colectivos» que solo puede proporcionar el Estado. Ya he refutado en otro lugar esta falsa teoría[52]. Y dos de los poquísimos economistas que han admitido la posibilidad de un mercado puro de defensa han escrito:

> Por tanto, si los individuos están dispuestos a pagar un precio suficientemente alto, la protección, la educación general, el esparcimiento, el ejército, la ar-

> mada, los departamentos de policía, las escuelas y parques podrían proveerse a través de la iniciativa individual, igual que la comida, la ropa y los automóviles[53].

En realidad, Hunter y Allen han subestimado mucho la factibilidad de la acción privada para proveer estos servicios, ya que un monopolio obligatorio, que obtiene sus ingresos mediante una coacción generalizada, en lugar de a través del pago voluntario de los clientes, está condenado a ser notablemente menos eficiente que una empresa privada en libre competencia que ofrezca dichos servicios. El «precio» pagado sería una gran ganancia para la sociedad y los consumidores en lugar de un coste añadido impuesto.

Por tanto, un mercado verdaderamente libre es totalmente incompatible con la existencia de un Estado, una institución que presume «defender» personas y propiedades por sí mismo subsistiendo mediante la coacción unilateral contra la propiedad privada conocida como impuestos. En el mercado libre, la defensa frente a la violencia sería un servicio como cualquier otro, que se podría obtener de empresas privadas en libre competencia. Cualesquiera problemas que quedaran en esta área podrían resolverse en la práctica a través del proceso de mercado, el mismo proceso que ha resuelto innumerables problemas organizativos mucho más intrincados. Esos economistas y escritores librecambistas, pasados y presentes, que se han quedado en el utópico ideal imposible de un gobierno «limitado» están atrapados en una grave contradicción interna. La contradicción del *laissez-faire* fue expuesta lúcidamente por el filósofo político británico Auberon Herbert:

> A tiene que obligar a B a cooperar con él o B obligar a A, pero en cualquier caso no se puede asegurar

la cooperación, como se sabe, salvo que, a través del tiempo, una sección obligue a otra a formar un Estado. Muy bien, pero entonces ¿en qué se ha convertido nuestro sistema individualista? A ha atrapado a B o B a A y le ha forzado a un sistema que desaprueba, le ha tomado servicios o pagos que no quería hacer, se ha convertido virtualmente en su señor… ¿qué es todo esto salvo socialismo a pequeña escala? (…) Por tanto, al creer que el juicio de cada individuo que no haya agredido a su vecino es supremo en lo que respecta a sus acciones y que esa es la roca sobre la que descansa el individualismo, niego que A y B puedan ir a C y forzarle a formar un Estado y obtener de él ciertos pagos y servicios en nombre de dicho Estado y continuaré manteniendo que si actuamos de esta manera, estamos justificando así el socialismo de Estado[54].

Capítulo 2

Fundamentos de la Intervención

1. Tipos de intervención

Hasta ahora hemos contemplado una sociedad libre y un mercado libre, donde se suministra cualquier defensa necesaria ante ataques violentos a personas y propiedades no por parte del Estado, sino por empresas de defensa en un mercado competitivo. Nuestra tarea principal en este libro es analizar los efectos de los diversos tipos de intervención violenta en la sociedad y especialmente en el mercado. La mayoría de nuestros ejemplos se referirán al Estado, al ser este la única empresa que maneja la violencia a gran escala. Sin embargo, nuestro análisis es aplicable a cualquier individuo o grupo que realice un ataque violento. No nos importa si el ataque es «legal» o no, ya que vamos a realizar un análisis praxeológico, no legal.

Franz Oppenheimer realizó uno de los análisis más lúcidos de la distinción entre Estado y mercado. Apuntaba que hay fundamentalmente dos maneras de satisfacer los deseos de las personas: (1) mediante la producción y el intercambio voluntario con otros en el mercado y (2) mediante la apropiación violenta de la riqueza de otros[55]. Al primer método lo calificó Oppenheimer «los medios económicos» para la satisfacción de deseos; al segundo «los medios políticos». El Estado se define mordazmente como la «organización de los medios políticos»[56].

Se necesita un término genérico para designar a un individuo o grupo que cometa violencia invasiva en la sociedad. Podemos llamarle *interviniente*, o *invasor*, quien interviene violentamente relaciones libres sociales o de mercado. El término se aplicaría a cualquier individuo o grupo que inicie una intervención violenta en las acciones libres de personas y propietarios.

¿Qué tipo de intervenciones puede realizar el invasor? En general, podemos distinguir tres categorías. En primer lugar, el que interviene puede obligar a un sujeto a hacer o no hacer determinadas cosas, cuando esas acciones implican directamente solo a la persona o propiedades del individuo. En resumen, restringe el uso de la propiedad del sujeto exclusivamente a dicho sujeto. A esto se le puede denominar *intervención autística*, pues cualquier acción concreta solo afecta directamente al mismo sujeto. En segundo lugar, el interviniente puede forzar un *intercambio* obligado entre el individuo y él, o un «regalo» obligatorio del sujeto a él. En tercer lugar, el invasor puede obligar o prohibir un intercambio entre un *par* de sujetos. El anterior puede denominarse una *intervención binaria*, ya que se establece una relación hegemónica entre dos personas (el interviniente y el sujeto); el último puede denominarse *intervención triangular*, ya que se crea una relación hegemónica entre el invasor y un *par* de intercambiantes o futuros intercambiantes. El mercado, por complejo que pueda ser, consiste en una serie de intercambios entre parejas de individuos. Por tanto, por muy vastas que sean las intervenciones, pueden resolverse en impactos unitarios en sujetos individuales o parejas de sujetos individuales.

Por supuesto, todos estos tipos de intervención, son subdivisiones de la relación *hegemónica* (la relación de mando y obediencia), en contraste con la relación contractual voluntaria de beneficio mutuo.

La intervención autística acaece cuando el invasor obliga a un sujeto sin recibir ningún bien o servicio a cambio. Tipos de in-

tervención autística muy dispares son: homicidio, acoso y obligación o prohibición de homenaje, discurso u observancia religiosa. Aun cuando el intervieniente sea el Estado, que emite decretos a todos los miembros de la sociedad, ese decreto es *en sí mismo* una intervención autística, pues las líneas de fuerza, por llamarlas de alguna manera, irradian del Estado a cada uno de los individuos. La intervención binaria se produce cuando el invasor fuerza al sujeto a hacer un intercambio o un «regalo» unilateral de algún bien o servicio al invasor. Los atracos y los impuestos son ejemplos de intervención binaria, como el servicio militar y la participación obligatoria como jurado. El que la relación hegemónica binaria sea un «regalo» o un intercambio forzado no tiene en realidad gran importancia. La única diferencia es el tipo de coerción ejercida. Por supuesto, la esclavitud es normalmente un *intercambio* forzado, pues el propietario de esclavos debe proporcionar el sustento a sus esclavos.

Resulta curioso que quienes escriben sobre economía política solo han reconocido a la tercera categoría como intervención[57]. Es comprensible que la preocupación acerca de los problemas de la cataláctica haya llevado a los economistas a pasar por alto las categorías praxeológicas de acciones más amplias que quedan fuera de los nexos del intercambio monetario. A pesar de todo, son parte de la materia sujeto de la praxeología y deberían ser sujeto de análisis. Hay mucha menos excusa para que los economistas pasen por alto la categoría *binaria* de intervención. Incluso muchos economistas que pretenden defender el «libre mercado» y se oponen a las interferencias en este tienen una visión peculiarmente estrecha de la libertad y la intervención. Los actos de intervención binaria, como el servicio militar y la imposición de impuestos a la renta no son considerados en absoluto intervenciones ni interferencias en el libre mercado. Solo situaciones de intervención triangular, como los controles de precios, se consideran intervenciones. Se desarrollan curiosos esquemas en los

que el mercado se considera como absolutamente «libre» y sin estorbos a pesar que haya un sistema regulado de impuestos obligatorios. Los impuestos (y el servicio militar) se pagan en dinero y entran en el nexo cataláctico, así como en el más amplio de la praxeología[58].

Al rastrear los efectos de la intervención, debe cuidarse de analizar todas sus consecuencias, directas e indirectas. Es imposible en el espacio de este libro seguir todos los efectos de cada una de las casi infinitas variedades posibles de intervención, pero puede hacerse un análisis suficiente de las categorías más importantes de intervención y las consecuencias de cada una. Por tanto, debe recordarse que los actos de intervención binaria tienen repercusiones triangulares definidas: un impuesto de la renta cambiará los patrones de intercambios entre sujetos respecto de los que hubiera habido en otro caso. Además, deben considerarse todas las consecuencias de un acto: no es suficiente, por ejemplo, realizar un análisis de «equilibrio parcial» de los impuestos y considerar un impuesto de forma totalmente separada del hecho de que el Estado gasta posteriormente lo ingresado fiscalmente.

2. *Efectos directos de la intervención en la utilidad*

A. INTERVENCIÓN Y CONFLICTO

El primer paso para analizar la intervención es contrastar el efecto *directo* en las utilidades de los participantes con el efecto en una sociedad libre. Cuando la gente es libre de actuar, siempre actúa de una forma que cree que maximizará su utilidad, es decir, le elevará a la máxima posición posible en su escala de valores. Su utilidad *ex ante* será maximizada, siempre que nos preocupemos por interpretar «utilidad» en su sentido ordinal y no cardinal. Cada acción, cada intercambio que se realiza en el libre mercado o, más en general, en una sociedad libre, se produce por

el beneficio esperado de cada parte afectada. Si nos permitimos usar el término «sociedad» para describir el patrón de *todos* los intercambios individuales, podemos decir que el libre mercado «maximiza» la utilidad social, pues todos ganan en utilidad. Sin embargo, debemos tener cuidado de no considerar a la «sociedad» como un ente real que signifique algo distinto que una comunidad de todos los individuos.

La intervención coercitiva, por otro lado, significa *per se* que el individuo o los individuos forzados no habrían hecho lo que hacen sin la intervención. El individuo forzado a decir o no decir algo o a hacer o no hacer un intercambio con el interviniente o con cualquier otro cambia sus acciones a causa de la amenaza de violencia. El individuo forzado pierde en utilidad como consecuencia de la intervención, pues su acción se ha cambiado por su impacto. Cualquier intervención, sea autística, binaria o triangular causa que los sujetos pierdan en utilidad. En la intervención autística y binaria, cada individuo pierde en utilidad; en la intervención triangular, al menos uno y a veces ambos de los dos futuros intercambiantes pierden en utilidad.

Por el contrario, ¿quién gana en utilidad *ex ante*? Está claro que el interviniente, ya que en otro caso no habría intervenido. O bien gana en bienes intercambiables a expensas del sujeto, en caso de intervención binaria o bien, en intervenciones autísticas y triangulares, gana en cierto sentido de bienestar por imponer regulaciones a otros.

Así pues todas las situaciones de intervención, en contraste con el libre mercado, son casos en los que un grupo de hombres gana *a costa* de otros. En la intervención binaria, las ganancias y pérdidas son «tangibles» en forma de bienes y servicios intercambiables; en otras intervenciones, las ganancias con satisfacciones no intercambiables y las pérdidas consisten es verse obligados a realizar otros tipos de actividades menos satisfactorias (o incluso perjudiciales).

Antes del desarrollo de la ciencia económica, se pensaba que el intercambio y el mercado siempre beneficiaban a una parte a expensas de la otra. Esta es la raíz de la versión mercantilista del mercado. La economía ha demostrado que esto es una falacia, pues en el mercado *ambas* partes de un intercambio se benefician. Por tanto, en el mercado no puede haber *explotación*. Pero la tesis de un conflicto de intereses *sí* es cierta siempre que el Estado o la administración intervengan en el mercado. Pues en este caso el interviniente gana solo a expensas de sujetos que pierden en utilidad. En el mercado todo es armónico. Pero tan pronto como aparece y se establece la intervención, se crea un conflicto en el cada uno puede participar en la pelea por ser un ganador neto en lugar de un perdedor neto: por ser parte del equipo invasor, en lugar de una de las víctimas.

Es habitual hoy día afirmar que «conservadores» como John C. Calhoun «anticiparon» la doctrina marxista de la explotación de clase. Pero la doctrina marxista sostiene, erróneamente, que hay «clases» en el libre mercado cuyos intereses chocan y entran en conflicto. La opinión de Calhoun es prácticamente la contraria. Calhoun consideraba que era la intervención del Estado la que *por sí misma* creaba las «clases» y el conflicto[59]. Percibía esto particularmente en el caso de la intervención binaria de los *impuestos*. Pues veía que lo recaudado fiscalmente se usaba y gastaba y que algunas personas de la comunidad deben ser pagadoras netas de impuestos y otras receptoras netas. Calhoun definió a estas últimas como la «clase dirigente» de los explotadores y a las primeras como los «dirigidos» o explotados y la distinción es bastante convincente. Calhoun continúa brillantemente con su análisis:

> Pocos como son, en comparación, los funcionarios y empleados del gobierno constituyen la porción de la comunidad que son los receptores exclusivos de lo

recaudado fiscalmente. Cualquier cantidad que se tome de la comunidad en forma de impuestos, si no se pierde, va a ellos en forma de gastos o desembolsos. Ambos (desembolsos e impuestos) constituyen la acción fiscal del gobierno. Son correlativos. Lo que se toma de la comunidad bajo el nombre de impuestos se transfiere a la porción de la comunidad que es receptora de dichos desembolsos. Pero como los receptores constituyen solo una poción de la comunidad, de ello se sigue, poniendo juntas a las dos partes del proceso fiscal, que su acción debe ser desigual respecto de los pagadores de impuestos y los receptores de su recaudación. No puede ser de otra manera, salvo que lo que se recaude de cada individuo en forma de impuesto se le devuelva en forma de desembolso, lo que haría al proceso inútil y absurdo. (…)

Siendo así, debe deducirse necesariamente que alguna porción de la comunidad debe pagar en impuestos más de lo que recibe en desembolsos, mientras que otra recibe en desembolsos más de lo que paga en impuestos. Por tanto resulta manifiesto, al tomar el proceso en su integridad, que los impuestos deben ser, efectivamente, recompensas a esa porción de la comunidad que recibe en desembolsos más de lo que paga en impuestos, mientras que quienes pagan más en impuestos de lo que reciben en desembolsos están gravados en la realidad (son cargas en lugar de recompensas). Esta consecuencia es inevitable. Resulta de la naturaleza del proceso, por muy equilibrados que se fijen los impuestos. (…)

Por tanto, el resultado necesario de la acción fiscal desequilibrada del gobierno es dividir a la comunidad en dos grandes clases: una integrada por quienes

> realmente pagan impuestos y, por supuesto, corren en exclusiva la carga de soportar el gobierno y la otra, por quienes son receptores de lo recaudado a través de desembolsos y que son, de hecho, soportados por el gobierno; o, en pocas palabras, la divide en pagadores de impuestos y consumidores de impuestos.
>
> Pero el efecto de esto es ponerse en relaciones opuestas en lo que se refiere a la acción fiscal del gobierno y toda la acción política conectada con ella. Pues cuanto mayores sean los impuestos y desembolsos, mayor la ganancia de unos y la pérdida de otros y viceversa (…)[60].

«Dirigentes» y «dirigidos» pueden aplicarse también a las formas de intervención gubernamental, pero Calhoun tenía bastante razón en centrarse en los impuestos y la política fiscal como piedra angular, ya que son los impuestos los que proporcionan recursos y dinero al Estado para que lleve a cabo sus múltiples otros actos de intervención.

Toda intervención del Estado se basa en la intervención binaria de los impuestos, incluso si el Estado no interviniera en ningún otro campo, los impuestos permanecerían. Como el término «social» solo puede aplicarse a cada individuo afectado, está claro que mientras que el libre mercado maximiza la utilidad social, ningún acto del Estado puede nunca incrementar esta. De hecho, la imagen del libre mercado es necesariamente de armonía y beneficio mutuo; la imagen de la intervención del Estado es de conflictos de casta, coerción y explotación.

B. DEMOCRACIA Y VOLUNTARIEDAD

Podría objetarse que todas estas formas de intervención no son realmente coercitivas, sino «voluntarias», pues en una democracia están apoyadas por la mayoría del pueblo. Pero este apoyo es normalmente pasivo, resignado y apático más que entusiasta, sea el Estado una democracia o no[61].

Difícilmente puede decirse en una democracia que quienes no voten apoyan a los gobernantes y es imposible decirlo de los votantes del bando perdedor. Pero incluso quienes votaron por los ganadores bien pueden haberles apoyado simplemente como «el menor de dos males». La cuestión es: ¿Por qué tienen que votar por *algún* mal? La gente no usa nunca estos términos cuando actúan libremente para sí mismos o cuando adquieren bienes en un mercado libre. Nadie piensa en su nuevo traje o su nuevo refrigerador como en un «mal» (mayor o menor). En estos casos la gente piensa que está comprando «bienes», no apoyando resignadamente un mal menor. Lo que pasa es que el público nunca tiene la oportunidad de votar el propio sistema del Estado: están atrapados en un sistema en el que la coerción es inevitable[62].

Sea como sea, como hemos dicho, *todos* los Estados están apoyados por una mayoría, sea una democracia con voto o no, ya que en caso contrario no podrían continuar ejerciendo la fuerza contra una resistencia determinada de la mayoría. Sin embargo el apoyo puede reflejar simplemente apatía, quizás por la resignada creencia de que el Estado es una característica permanente aunque poco grata de la naturaleza. Como reza el dicho: «Nada es tan permanente como la muerte y los impuestos».

Sin embargo, dejando aparte todos estos asuntos, e incluso concediendo que un Estado podría verse entusiásticamente apoyado por una mayoría, seguiríamos sin establecer su naturaleza voluntaria. Pues la mayoría no es la sociedad, no son todos. La coerción de la mayoría sobre la minoría sigue siendo coerción.

Como los Estados existen y son aceptados por durante generaciones y siglos, debemos concluir que una mayoría son al menos partidarios pasivos de todos los Estados, pues ninguna minoría puede gobernar mucho tiempo a una mayoría activamente hostil. Por tanto, en cierto sentido, *toda* tiranía es una tiranía mayoritaria, independientemente de las formalidades de la estructura gubernamental[63],[64]. Pero esto no cambia nuestra conclusión analítica del conflicto y la coerción como corolarios del Estado. El conflicto y la coerción existen, sin que importe cuánta gente coacciona a cuántos otros[65].

C. UTILIDAD Y RESISTENCIA A LA INVASIÓN

A nuestro análisis comparativo «bienestar-economía» del libre mercado y el Estado, podría objetarse que cuando las empresas de defensa eviten que un invasor ataque la propiedad de alguien, están beneficiando al propietario a expensas de una *pérdida de utilidad* por parte del supuesto invasor. Si las empresas de defensa imponen derechos en un mercado libre ¿no acaba resultando que el libre mercado implica *igualmente* una ganancia de unos a costa de la utilidad de otros (aunque estos otros sean invasores)?

Para responder podemos decir en primer lugar que el libre mercado es una sociedad en la que todos los intercambios son voluntarios. Puede entenderse mejor como una situación en la cual nadie agrede a ninguna persona o propiedad. En ese caso, es obvio que la utilidad de todos se maximiza en el libre mercado. Es el invasor, y *no* la existencia de la empresa de defensa, el que inflige pérdidas a sus conciudadanos. Una empresa de defensa sin que exista invasor sería simplemente un seguro voluntario contra ataques. La existencia de una empresa de defensa *no* viola el principio de máxima utilidad y continúa reflejando un beneficio mutuo para todos los afectados. El conflicto solo aparece con el invasor. Supongamos que el invasor está en proceso de come-

ter un acto de agresión contra Smith, por tanto, lesionando a Smith para beneficiarse. La empresa de defensa, acudiendo en ayuda de Smith, por supuesto lesiona la utilidad del invasor, pero lo hace solamente para compensar la lesión a Smith. Sí ayuda a maximizar la utilidad de los no criminales. El *principio* de conflicto y pérdida de utilidad aparece, *no* por la existencia de la empresa de defensa, sino por la existencia del invasor. Por tanto, sigue siendo cierto que la utilidad se maximiza para todos en el libre mercado, mientras que cuando hay interferencias invasivas en la sociedad, se ven infectadas por el conflicto y la explotación del hombre por el hombre.

D. EL ARGUMENTO DE LA ENVIDIA

Otra objeción sostiene que el libre mercado no incrementa en realidad la utilidad de todos los individuos, porque algunos pueden estar tan corroídos por la envidia del éxito de otros que como consecuencia pierden realmente en utilidad. Sin embargo, no podemos ocuparnos de utilidades hipotéticas separadas de una acción concreta. Solamente podemos, *como praxeologistas*, ocuparnos de utilidades que puedan deducirse del comportamiento concreto de los seres humano[66]. La «envidia» personal que no forme parte de una acción se convierte en pura nada desde el punto de vista praxeológico. Todo lo que sabemos es que ha participado en el libre mercado y hasta qué punto se beneficia de este. El cómo se sienta acerca de intercambios realizados por *otros* no puede manifestársenos salvo que cometa un acto invasivo. Aun cuando publique un panfleto denunciando estos intercambios, no tenemos ninguna prueba sólida de que no sea una broma o una mentira deliberada.

E. UTILIDAD *EX POST*

Por tanto, hemos visto que los individuos maximizan *ex ante* su utilidad en el libre mercado y que el resultado directo de una invasión es que la utilidad del invasor gana a costa de una pérdida en la utilidad de su víctima. ¿Qué pasa con las utilidades *ex post*? La gente puede esperar beneficiarse cuando toma una decisión pero ¿se benefician realmente de sus resultados? El resto de este libro se dedica en buena medida al análisis de las que podemos llamar consecuencias «indirectas» del mercado o de la intervención, complementando el análisis directo previo. Nos ocuparemos de las cadenas de consecuencias que solamente puedan percibirse a través del estudio y no sean visibles inmediatamente a primera vista.

Siempre puede haber errores en el camino del *ante* al *post*, pero el libre mercado está configurado de tal manera que este error se reduce al mínimo. En primer lugar, hay una prueba rápida y fácil de entender que indica al emprendedor, así como al que recibe el ingreso, si tiene éxito o fracasa en la tarea de satisfacer los deseos del consumidor. Para el emprendedor, que carga con el coste principal de ajustarse a los inciertos deseos del consumidor, la prueba es rápida y segura: pérdidas o ganancias. Grandes beneficios significan que está en el camino correcto; pérdidas, que sigue una vía errónea. Así, las pérdidas y ganancias estimulan rápidamente los ajustes a las demandas del consumidor y al mismo tiempo realizan la función de quitar el dinero de manos de los malos emprendedores y ponerlo en las de los buenos. El hecho de que prosperen y ganen capital los buenos emprendedores y de que los malos desaparezcan, asegura siempre un ajuste más suave del mercado a los cambios en las condiciones. Igualmente, en menor medida, los factores de tierra y trabajo se mueven de acuerdo con los deseos de sus propietarios hacia mayores ingresos y más factores productivos de valor se remuneran en la misma proporción.

También los consumidores toman riesgos propios de los emprendedores en el mercado. Muchos críticos del mercado, aunque aceptan reconocer el *conocimiento* de los emprendedores capitalistas, lamentan la ignorancia generalizada de los consumidores, que impide que obtengan la utilidad *ex post* que esperaban obtener *ex ante*. Típicamente, Wesley C. Mitchell tituló uno de sus famosos ensayos: «El arte retrógrado de gastar dinero». El profesor Ludwig von Mises ha apuntado certeramente la paradójica posición de tantos «progresistas» que insisten en que los consumidores son demasiado ignorantes o incompetentes para comprar productos inteligentemente, al tiempo que alaban las virtudes de la democracia, donde la misma gente vota a políticos que no conocen y políticas difícilmente entienden.

De hecho, la realidad es precisamente la contraria de la ideología popular. Los consumidores no son omniscientes, pero tienen formas directas de adquirir conocimientos. Compran una determinada marca de cereales y no les gusta, no la vuelven a comprar. Compran cierto tipo de automóvil y no les gusta su rendimiento, se compran otro. En ambos casos comunican a sus amigos sus nuevos conocimientos. Otros consumidores acuden a organizaciones de consumidores, que pueden asesorarles por adelantado. En todo caso los consumidores tienen resultados directos de pruebas que les guían. Y la empresa que satisface a los consumidores se expande y prospera, mientras que la que no lo hace debe cerrar su negocio.

Por otro lado, votar a políticos y normas legislativas es una materia completamente diferente. No hay pruebas directas de éxito o fracaso en absoluto, ni pérdidas y ganancias, ni consumo satisfactorio o insatisfactorio. Con el fin de comprender las consecuencias, especialmente las indirectas de las decisiones gubernamentales, es necesario entender una cadena compleja de razonamiento praxeológico, que se desarrollará en este libro. Muy pocos votantes tienen la capacidad o el interés en seguir ese razo-

namiento, particularmente, como apunta Schumpeter, en situaciones políticas. Pues en estas situaciones políticas, la diminuta influencia que una persona tiene en los resultados, así como la apariencia de lejanía de las acciones, inducen a la gente a perder el interés por los problemas políticos o su argumentación[67]. A falta de pruebas directas de éxito o fracaso, el votante tiende a elegir, no aquellos políticos cuyas medidas tienen más posibilidades de tener éxito, sino a aquellos con la habilidad de «vender» su propaganda. Sin comprender las cadenas lógicas de deducción, el votante medio nunca será capaz de descubrir los errores del dirigente. Así, supongamos que el gobierno aumenta la oferta monetaria, causando una inevitable alza en los precios. El gobierno puede acusar de esta subida a los malvados especuladores o a los mercados negros extranjeros y, salvo que el público sepa de economía, no será capaz de ver las falacias de los argumentos del dirigente.

Resulta curioso que aquellos escritores que se quejan de las vilezas y tretas de la publicidad no dirijan sus críticas a la publicidad de las campañas políticas, donde sus acusaciones resultarían relevantes. Como indica Schumpeter:

> La imagen de la mujer más bella del mundo resulta inútil a largo plazo para mantener las ventas de un mal cigarrillo. No hay una protección equivalente en el caso de las decisiones políticas. Muchas decisiones de importancia vital son de una naturaleza que hace imposible que el público experimente con ellas a su antojo y con un coste moderado. Sin embargo, aunque esto sea posible, en general no es tan sencillo hacerse una opinión como en el caso del cigarrillo, porque los efectos son menso fáciles de interpretar[68].

Puede objetarse que aunque el votante medio puede no ser competente para decidir sobre normas que requieran de una cadena de razonamiento praxeológico para decidir sobre ellas, sí *es* competente para elegir a los expertos (los políticos y burócratas) que decidan sobre esos asuntos, igual que los individuos pueden elegir a sus expertos privados en numerosos asuntos. Pero de lo que se trata es precisamente de que en el gobierno el individuo no puede probar directa y personalmente el éxito o fracaso del experto contratado, como hace en el mercado. En el mercado, los individuos tienden a apoyarse en los expertos cuyos consejos han resultado tener más éxito. Los buenos doctores o abogados cosechan recompensas en el mercado libre, al tiempo que los malos fracasan: los expertos contratados privadamente tienden a florecer en proporción a la habilidad demostrada. En el gobierno, por el contrario, no hay nada que pruebe concretamente el éxito del experto. En ausencia de esa prueba, no hay forma por la que el votante pueda evaluar el verdadero *conocimiento* del hombre al que debe de votar. Esta dificultad se agrava en las elecciones modernas, donde los candidatos están de acuerdo en todos los asuntos fundamentales. Como los asuntos, después de todo, *son* susceptibles de razonamiento, el votante *puede*, si así lo desea y tiene capacidad para ello, aprender y decidir sobre ellos. Pero ¿qué puede un votante, incluso el más inteligente, conocer acerca del verdadero *conocimiento* o competencia de cada uno de los candidatos, especialmente cuando en las elecciones se esquilan prácticamente todos los asuntos importantes? El votante solamente puede recurrir a lo externo y empaquetado de las «personalidades» o imágenes de los candidatos. El resultado es que al votar puramente a los candidatos hace que este sea aun menos racional que las votaciones en masa sobre los propios asuntos.

Además, el propio gobierno contiene mecanismos inherentes que llevan a malas elecciones de expertos y funcionarios. Por una razón: el político y el gobierno reciben sus ingresos, no por

un servicio voluntariamente contratado en el mercado, sino por una leva obligatoria en la población. Por lo tanto, esos funcionarios no tienen un incentivo pecuniario para *preocuparse* por servir adecuada y competentemente al público. Es más, el criterio vital de «aptitud» es muy diferente en el gobierno que en el mercado. En el mercado, los más aptos son los más capaces de servir a los consumidores; en el gobierno, los más aptos son los más dispuestos a ejercer la coerción o los más hábiles en hacer apelaciones demagógicas a los votantes.

Otra diferencia crítica entre la acción del mercado y la votación democrática es esta: el votante tiene, por ejemplo, solamente una cincuentamillonésima parte del poder de elección de sus futuros gobernantes, que a su vez tomarán decisiones vitales que le afectarán, sin poder de control ni estorbos hasta la próxima elección. En el mercado, por el contrario, el individuo tiene el poder soberano absoluto para tomar las decisiones que afecten a su persona o propiedad, no un simple y distante cincuentamillonésimo poder. En el mercado el individuo está constantemente manifestando su elección de comprar o no comprar, vender o no vender, en el curso de decisiones absolutas relativas a su propiedad. El votante, al votar a un candidato en particular, solo muestra una preferencia relativa sobre uno o dos potenciales gobernantes, debe hacerlo dentro del marco de una regla coercitiva de que, vote o no, *uno* de esos hombre el gobernará durante los siguientes años[69].

Así pues, vemos que el libre mercado tiene un mecanismo sencillo y eficiente para convertir la utilidad anticipada *ex ante* en realizada *ex post*. El libre mercado también maximiza *ex ante* la utilidad social. Por el contrario, en la acción política no existe este mecanismo; de hecho, el proceso político conlleva una tendencia a retrasar y desbaratar la realización de cualquier ganancia esperada. Además, la divergencia entre ganancias *ex post* a través de gobierno y a través del mercado es incluso mayor que esta,

pues descubriremos que en cualquier circunstancia de intervención del gobierno, las consecuencias *indirectas* serán tales que harán que la intervención aparezca como peor a los ojos de muchos de sus partidarios originales. En resumen, el libre mercado siempre beneficia a todos sus participantes y maximiza la utilidad social *ex ante*; asimismo tiende a hacerlo *ex post*, ya que favorece la rápida conversión de anticipaciones en realizaciones. Con la intervención, un grupo gana directamente a expensas de otro y por tanto la utilidad social no puede incrementarse. La consecución de objetivos se bloquea más que facilita y, como veremos, las consecuencias indirectas son tales que muchos de los mismos intervinientes acabarán perdiendo utilidad *ex post*. El resto de este trabajo se dedica en buena parte a mostrar las consecuencias indirectas de varias formas de intervención gubernamental.

Capítulo 3

Intervención Triangular

Una intervención triangular, como hemos dicho, ocurre cuando el invasor obliga a un par de personas a hacer un intercambio y les prohíbe hacerlo. De esta forma, el que interviene puede prohibir la venta de un determinado producto o vender por encima o por debajo de cierto precio. Por tanto podemos dividir la intervención triangular en dos tipos: *control de precios*, que afecta a los términos del intercambio y *control de productos*, que afecta a la naturaleza del producto o del productor. El control de precios tendrá repercusiones en la producción y el control de los productos lo tendrá en los precios, pero los dos tipos de control tienen efectos diferentes y pueden diferenciarse de forma sencilla.

1. Control de precios

El interviniente puede establecer o bien un precio mínimo por debajo del que no se puede vender un producto o bien un precio máximo por encima del cual no puede venderse. Puede asimismo obligar a realizar una venta a un precio fijo. En cualquier caso, el control de precios será *ineficaz* o *eficaz*. Será inefectivo si la regulación no tiene influencia real en el precio de mercado. Así, supongamos que los automóviles se venden a unas 100 onzas de oro en el mercado. El gobierno dicta un decreto

prohibiendo las ventas de autos por debajo de las 20 onzas de oro, bajo pena de violencia a quienes vulneren esta norma. Este decreto es, en el estado presente del mercado, completamente inefectivo y académico, pues no se vendería ningún coche por debajo de las 20 onzas. El control de precios solo produce trabajos irrelevantes para burócratas de la administración.

Por otro lado, el control de precios puede ser efectivo, es decir, puede cambiar el precio que tendría en el libre mercado. Digamos que el diagrama de la figura 1 muestra las curvas de oferta y demanda, respectivamente *SS* y *DD*, de los bienes.

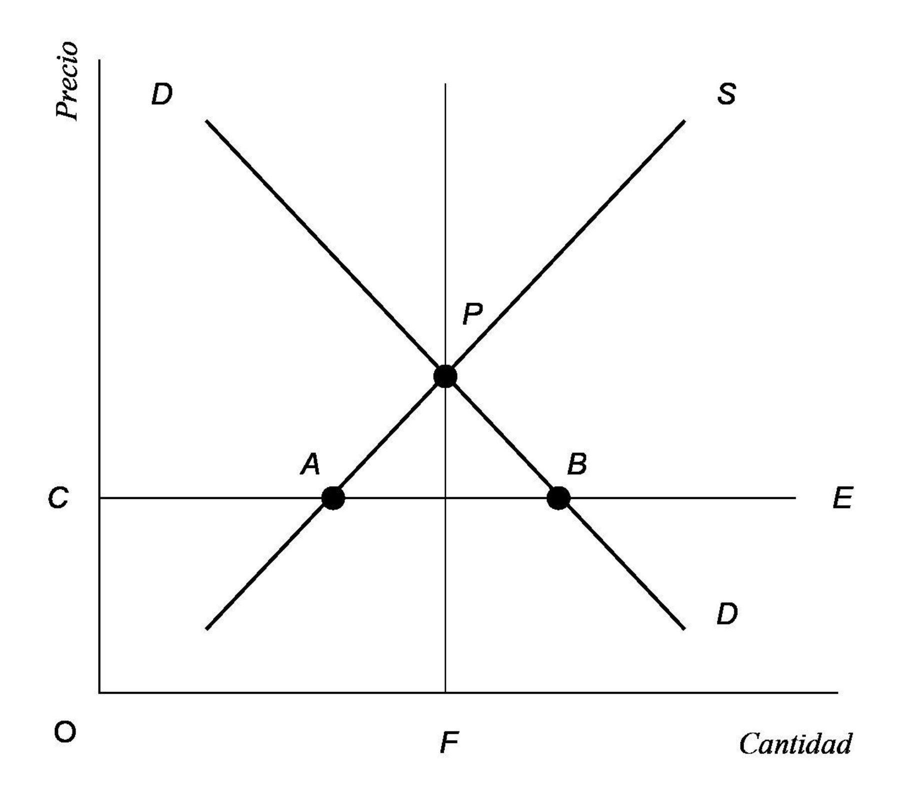


Figura 1. Efecto de un control de precios máximos

FP es el precio de equilibrio en el mercado. Ahora asumamos que el regulador imponga un control sde precios máximo *0C*, por encima del cual cualquier venta sería ilegal. En el precio de

control, el mercado dejará de moverse y la cantidad demandada excederá a la cantidad ofertada en *AB*. Durante la escasez consiguiente, los consumidores acuden a comprar bienes que no están disponibles a ese precio. Algunos se quedarán sin ellos, otros deben acudir al mercado, que reaparece como «negro» o ilegal, pagando un plus por el riesgo de castigo que ahora deben soportar los vendedores. La característica principal de un precio máximo es la cola, las interminables filas para adquirir bienes que no son suficientes para que los reciban las personas que están al final de la cola. La gente inventa todo tipo de subterfugios buscando desesperadamente llegar al punto de equilibrio marcado por el mercado. Negocios bajo capa, sobornos, favoritismo para antiguos clientes, etc., son características inevitables de un mercado restringido por el precio máximo[70].

Debe advertirse que, aunque las existencias de un bien estén congeladas en el futuro previsible y la línea de oferta sea vertical, seguirá apareciendo esta escasez artificial y son aplicables todas estas consecuencias. Cuanto más «elástica» sea la oferta, es decir, cuantos más recursos desaparezcan de la producción, más se agravará, *ceteris paribus*, la escasez. Si el control de precios es «selectivo», es decir, se impone a uno o a pocos productos, la economía no se verá tan dislocada como ante un máximo general, pero la escasez artificial creada en ese tipo de productos será aun más acusada, ya que los emprendedores e intermediarios pueden dedicarse a la producción y venta de otros productos (preferentemente, los sustitutivos). El precio de los sustitutivos subirá a medida que el «exceso» de demanda se canaliza en su dirección. A la luz de este hecho, la razón habitual de gobierno para controles selectivos de precios («debemos imponer controles en este producto mientras haya escasez de oferta») resulta ser un error casi ridículo. Pues la verdad es precisamente la contraria: el control de precios *crea* una escasez artificial del producto, que conti-

núa *mientras* exista el control; de hecho, empeora al tiempo que los recursos continúan desviándose hacia otros productos.

Antes de investigar más los efectos de un máximo general de precios, analicemos las consecuencias de un control de precios *mínimos*, es decir, la imposición de un precio por encima del fijado por el libre mercado. Puede representarse como la figura 2.

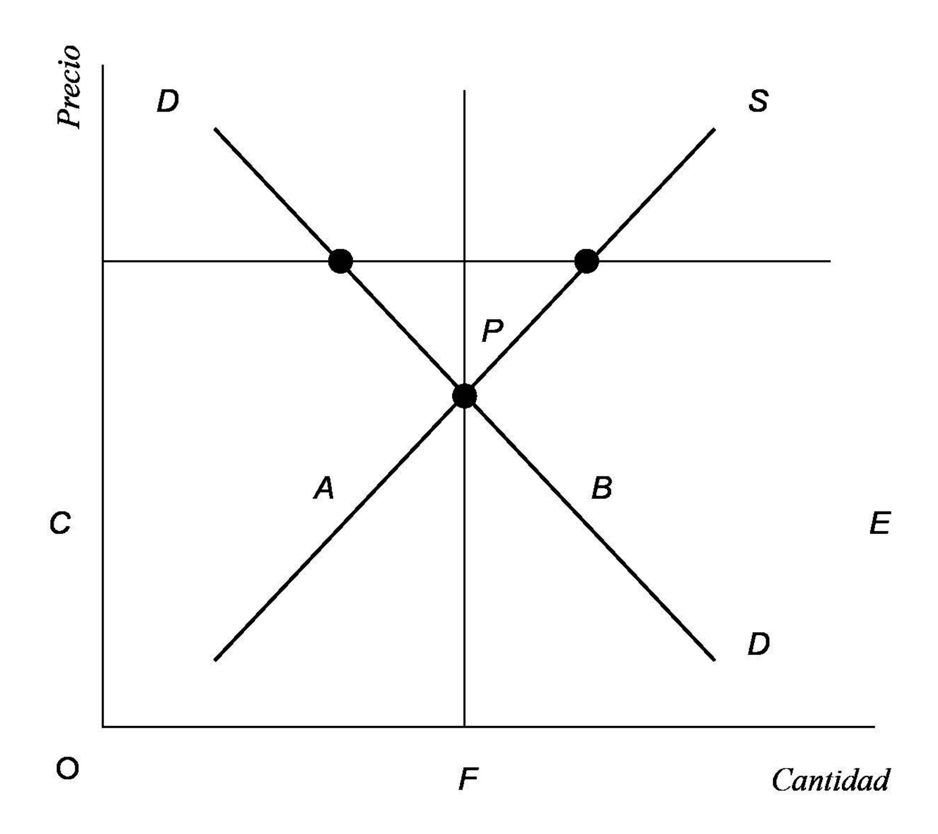


Figura 2. Efecto de un control de precios mínimos

DD y *SS* son las curvas de demanda y oferta respectivamente. *0C* es el control de precios y *FP* el precio de equilibrio del mercado. En *0C*, la cantidad demandada es menos que la ofertada, en la cantidad *AB*. Por tanto, mientras que el efecto de un precio máximo es crear una escasez artificial, un precio mínimo crea un excedente no vendido. El excedente existiría incluso si la línea *SS* fuera vertical, pero una oferta más elástica, *ceteris paribus*,

agravaría el excedente. De nuevo, el mercado deja de moverse. El precio artificialmente alto atrae recursos a este campo, mientras que, al mismo tiempo, desanima la demanda de compradores. Bajo un control selectivo de precios, los recursos abandonarán otros campos, donde hubieran servido mejor a sus propietarios y a los consumidores, y se trasladarán a este, donde se sobreproducirán y causarán pérdidas.

Así se explica cómo la intervención, al alterar el mercado, causa pérdidas a los emprendedores. Los emprendedores operan basándose en ciertos criterios: precios, tipos de interés, etc., establecidos por el libre mercado. La alteración interventora en estos criterios destruye los ajustes y genera pérdidas, además de asignar incorrectamente recursos para satisfacer los deseos de los consumidores.

En general, un precio máximo general disloca toda la economía y niega a los consumidores disfrutar de los sustitutivos. Los precios máximos generales se imponen normalmente con propósito declarado de «evitar la inflación», siempre al tiempo que el gobierno infla la moneda. Los precios máximos generales equivalen a imponer un mínimo en el poder adquisitivo de la unidad monetaria, el PAM (ver la figura 3).

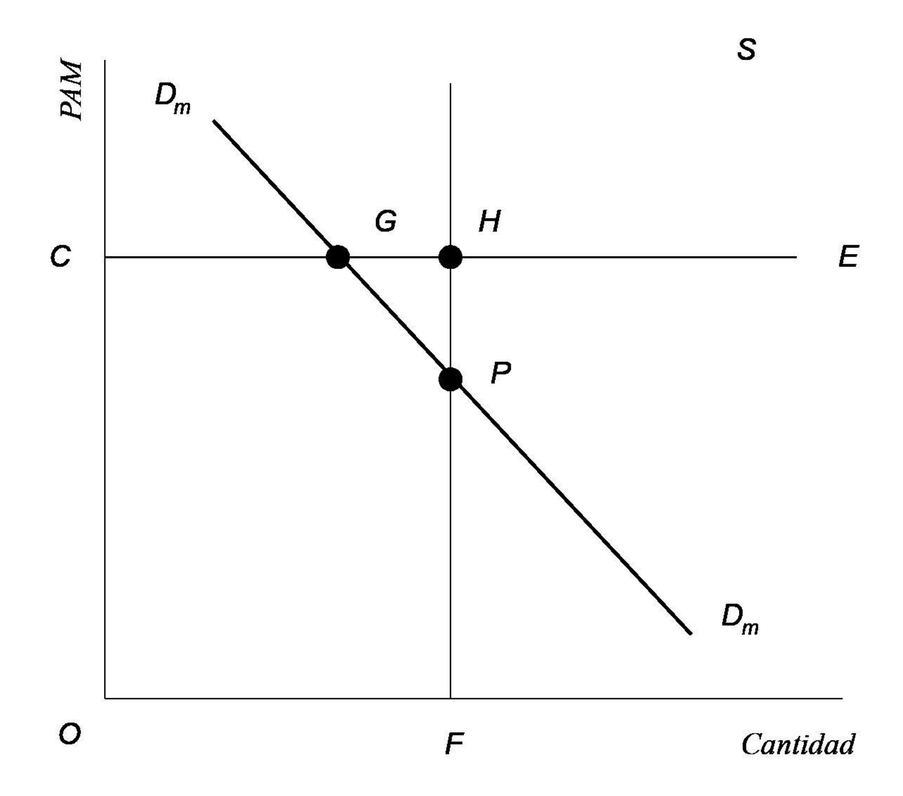


Figura 3. Efecto de precio máximo general

0F es la existencia de dinero en la sociedad; D_mD_m la demanda social de dinero; *FP* es el PAM (poder adquisitivo de la unidad monetaria) de equilibrio. Un PAM mínimo impuesto por encima del de mercado (*0C*) afecta al «mecanismo» del mercado. En *0C* las existencias de dinero excede al dinero demandado. En consecuencia, la gente posee una cantidad de dinero *GH* como «excedente no vendido». Intentan vender su dinero comprando bienes, pero no pueden hacerlo. Su dinero está anestesiado. En la medida en que el precio máximo general del gobierno se sostenga, una parte del dinero de la gente se convierte en inútil, ya que no puede intercambiarse. Pero inevitablemente se produce un lío monumental, ya que cada uno espera que *su* dinero pueda usarse[71]. Es inevitable que abunden los favoritismos, las colas,

los sobornos, etc., así como una gran presión hacia el mercado «negro» (es decir, *el* mercado) para dar una salida al excedente de dinero.

Un precio mínimo general es equivalente a un control *máximo* sobre el PAM. Así se genera una demanda insatisfecha y excesiva de dinero por encima de las existencias disponibles, específicamente, en forma de existencias de bienes sin vender en todos los campos.

Los principios de control de precios máximos y mínimos aplican a *todos* los precios, sean del tipo que sean: bienes de consumo, de capital, terrenos o mano de obra o al «precio» del dinero en términos de otros bienes. Aplican, por ejemplo, a las leyes de salarios mínimos. Cuando una ley de salario mínimo se hace efectiva, eso es, impone un salario por encima del valor de mercado de un tipo de labor (por encima del producto del valor marginal descontado del trabajador), la oferta de mano de obra excede a la demanda y este «excedente no vendido» de mano de obra significa *desempleo masivo involuntario*. Un salario mínimo selectivo, no general, crea desempleo en determinadas industrias y tiende a perpetuar esas bolsas de paro al atraer trabajadores hacia los salarios más altos. Se acaba obligando a los trabajadores a dedicarse a labores peor remuneradas y de menor valor productivo. El resultado es el mismo independientemente de que el salario mínimo efectivo lo imponga el Estado o un sindicato.

Nuestro análisis de los efectos del control de precios aplica también, como ha demostrado Mises brillantemente, al control del precio de una moneda respecto de otra («tipo de cambio»)[72]. Esto se apreciaba parcialmente en la Ley de Gresham, pero pocos se han dado cuenta de que esta Ley es sencillamente un caso especial de la ley general del efecto de los controles de precios. Quizá este fallo se deba a la equívoca formulación de la Ley de Gresham, que normalmente se enuncia así: «El dinero malo pone al dinero bueno fuera de circulación». Tomado literalmente, es

una paradoja que viola la regla general del mercado de que los mejores métodos para satisfacer a los consumidores tienden a imponerse sobre los peores. Incluso quienes generalmente defienden el libre mercado han usado esta frase para justificar el monopolio del Estado sobre acuñación de oro y plata. En realidad la Ley de Gresham debería escribirse así: «El dinero sobrevalorado por el Estado pondrá al dinero infravalorado por el Estado fuera de circulación». Siempre que el Estado fija un valor o precio arbitrario para una moneda en relación con otra, establece en el fondo un control efectivo de precios mínimos en una y un control de precios máximos en la otra, estableciendo la relación de «precios» entre sí. Esta fue, por ejemplo, la esencia del bimetalismo. Bajo el bimetalismo, una nación reconoce al oro y la plata como monedas, pero fija un precio o tasa de intercambio arbitrario entre ellos. Cuando este precio arbitrario difiere, como tiene que ocurrir, del precio de mercado (y esa discrepancia es cada vez más probable que ocurra según pasa el tiempo y cambia el precio del libre mercado, a la vez que el precio arbitrario del gobierno permanece igual), una moneda queda sobrevalorada y otra infravalorada por el gobierno. Así, supongamos que un país utiliza oro y plata como monedas y establece una relación de 16 onzas de plata por una de oro. El precio de mercado, que tal vez fuera de 16:1 en el momento del control de precios, cambia posteriormente a 15:1. ¿Qué ocurre? Ahora la plata está arbitrariamente infravalorada por el gobierno y el oro arbitrariamente sobrevalorado. En otras palabras se fuerza a la plata a ser más barata de lo que realmente es en términos de oro en el mercado y el oro se fuerza a ser más caro de lo que realmente es en términos de plata. El gobierno ha impuesto un precio máximo a la plata y un precio mínimo al oro, en sus términos respectivos.

Ahora se producen los mismos efectos que en cualquier control efectivo de precios. Con un precio máximo para la plata (y un precio mínimo para el oro), la demanda de plata a cambio de

oro excede la demanda de oro a cambio de plata. El oro empieza a demandar plata en excedentes no vendidos, mientras que la plata se convierte en escasa y desaparece de la circulación. La plata se traslada a otro país o área donde pueda intercambiarse al precio de libre mercado y el oro, a su vez, entra en el país. Si el bimetalismo fuera mundial, la plata desaparecería en el mercado «negro» y los intercambios oficiales o públicos se harían solo en oro. Por tanto, ningún país puede mantener en la práctica un sistema bimetalista, pues una moneda siempre estará sobre o infravalorada en términos de la otra. La sobrevalorada desplazará siempre de la circulación a la infravalorada.

Es posible cambiarse, mediante un decreto gubernamental, de dinero en especie a papel moneda fiduciario. En realidad, casi todos los gobiernos del mundo lo han hecho así. En consecuencia cada país ha sido limitado a su propia moneda. En un mercado libre, cada moneda fiduciaria tendería a intercambiarse con otras de acuerdo con las fluctuaciones de sus respectivas paridades de poder adquisitivo. Sin embargo, supongamos que la divisa X tiene una valoración arbitraria fijada por su gobierno en su tipo de cambio con la divisa Y. Así, supongamos que cinco unidades de X se cambian por una unidad de Y en el mercado libre. Ahora supongamos que el País X sobrevalora artificialmente su divisa y establece un tipo de cambio fijo de tres X por una Y. ¿Qué pasaría? Se ha fijado un precio mínimo para X en relación con Y y un precio máximo para Y en relación con X. En consecuencia, la gente corre a cambiar divisas X por divisas Y a este precio barato para Y y así beneficiarse del mercado. Hay una demanda excesiva de Y en relación con X y un excedente de X en relación con Y. Así se explica esa supuestamente misteriosa «escasez de dólares» que se extendió por Europa tras la Segunda Guerra Mundial. Todos los gobiernos europeos sobrevaloraron sus divisas nacionales en relación con los dólares estadounidenses. Como consecuencia del control de precios, los dólares escasearon en re-

lación con las divisas europeas y abundaban estos últimos, en búsqueda de dólares, que no conseguían encontrar.

Otro ejemplo de control de precios de los tipos de cambio se aprecia en el clásico problema de monedas nuevas frente a monedas gastadas. De aquí nace la costumbre de acuñar las monedas con algún *nombre* que designe su peso en especie en alguna unidad de medida. Para «simplificar» las cosas los gobiernos acaban decretando que las monedas gastadas sean de igual valor que las recién acuñadas de igual denominación[73]. Así, supongamos que una moneda de plata de 20 onzas se declarara de igual valor que una moneda gastada que ahora pesase 18 onzas. Lo que pasa es un efecto inevitable del control de precios. El gobierno ha infravalorado arbitrariamente las nuevas monedas y sobrevalorado las viejas. Las nuevas monedas son demasiado baratas y las viejas demasiado caras. En consecuencia, las nuevas monedas desaparecen rápidamente de la circulación hacia el extranjero o escondidas en casa y las monedas gastadas inundan el país. Esto acaba siendo desalentador para las cecas estatales, que no pueden mantener monedas en circulación, sin que importe cuántas acuñen[74].

Los efectos chocantes de la Ley de Gresham se deben en parte a un tipo de intervención adoptada por casi todos los gobiernos: las leyes de curso legal. En cualquier momento hay en la sociedad un volumen pendiente de contratos de deuda impagados, que representan transacciones crediticias iniciadas en el pasado y que se prevé que se completen en el futuro. Es responsabilidad de las agencias judiciales hacer valer estos contratos. Por costumbre, en la práctica se tiende a estipular en el contrato que el pago se hará en «dinero», sin especificar en qué moneda. Los gobiernos han aprobado así leyes de curso legal, designando de manera arbitraria qué se entiende por «dinero» aun cuando los acreedores y deudores querrían establecer otra cosa. Cuando un Estado decreta como dinero algo distinto de lo que las partes de una transacción tienen en mente, se ha llevado a cabo una intervención, y

empiezan a aparecer las consecuencias de la Ley de Gresham. En concreto, supongamos la existencia del sistema bimetálico mencionado más arriba. Cuando se hicieron los contratos originales, el oro valía 16 onzas de plata, ahora solo vale 15. Aun así, las leyes de curso legal especifican que el dinero es el equivalente a 16:1. Como consecuencia de estas leyes, todo el mundo paga en el oro sobrevalorado. Las leyes de curso legal refuerzan las consecuencias del control de tipos de cambio y los deudores han obtenido un privilegio a costa de sus acreedores[75].

Las leyes de usura son otra forma de control de precios que juega con el mercado. Estas leyes marcan máximos legales en los tipos de interés, declarando ilegales las transacciones a tipos superiores. La cantidad y proporción de ahorro y el tipo de interés del mercado vienen determinados principalmente por los tipos de preferencia temporal de los individuos. La aplicación de una ley de usura actúa como otros máximos, induciendo escasez en el servicio. Pues la preferencias temporales (y por tanto el tipo de interés «natural») permanecen igual. El hecho de que este tipo de interés sea ahora ilegal significa que los ahorradores marginales (aquellos cuyas preferencias temporales sean más altas) dejen de ahorrar y disminuya la cantidad de ahorro e inversión en la economía. Esto ocasiona menor productividad e inferiores niveles de vida en el futuro. Alguna gente deja de ahorrar, otros llegan a derrochar y consumir su capital. El grado en que esto se produce depende de la efectividad de las leyes de usura, es decir, hasta qué punto dificultan y distorsionan las relaciones voluntarias de mercado.

Las leyes de usura se diseñan, al menos aparentemente, para ayudar al prestatario, particularmente al de mayor riesgo, al que se «fuerza» a pagar altos tipos de interés para compensar el riesgo adicional. Aun así, son precisamente esos prestatarios los más perjudicados por las leyes de usura. Si el máximo legal no es demasiado bajo, no habrá una disminución seria en el ahorro agre-

gado. Pero el máximo *está* por debajo del tipo de mercado para los prestatarios con mayor riesgo (donde el componente emprendedor de los intereses es mayor) y por tanto se ven privados de toda capacidad crediticia. Cuando el interés es voluntario, el prestamista será capaz de cargar intereses muy altos en sus préstamos y así cualquiera podría pedir prestado si pagas el precio. Donde se controla el interés, muchos posibles prestatarios se ven privados completamente de crédito[76].

La leyes de usura no solo disminuyen los ahorros disponibles para crédito e inversión, sino también crean una «escasez» artificial de crédito, una condición perpetua allí donde hay una demanda excesiva de crédito al tipo legal. En lugar de ir a los más capaces y eficientes, el crédito tendrá, por tanto, que «racionarse» por parte de los prestamistas en alguna forma artificial y no económica.

Aunque hayan sido raras las ocasiones en que un gobierno imponga tipos mínimos de interés, su efecto es similar al del control máximo de tipos. Pues cuando caen las preferencias temporales y los tipos de interés, esta condición se refleja en un aumento del ahorro y la inversión. Pero cuando el gobierno impone un mínimo legal, el tipo de interés no puede caer y la gente no será capaz de sostener la inversión incrementada, que empujaría hacia arriba los precios de los factores. Por tanto, los tipos mínimos de interés también estrangulan el crecimiento económico e impiden un aumento del nivel de vida. Los prestatarios marginales se verían así fuera del mercado y privados de crédito.

En tanto en cuanto el mercado se reafirma a sí mismo, el tipo de interés del préstamo será mayor para compensar el riesgo añadido de arresto bajo leyes de usura.

Para resumir nuestro análisis sobre los efectos de los controles de precios: Directamente, la utilidad de al menos una serie de individuos que intercambian se verá perjudicada por el control.

Un análisis más detallado revela que los efectos ocultos, pero ciertos, son dañar a un importante número de personas que habían *pensado* que ganarían utilidad mediante los controles impuestos. El objetivo declarado de un control de precios máximos es beneficiar al consumidor asegurando su oferta a un precio inferior, pero el resultado objetivo es impedir que muchos consumidores puedan adquirir el bien. El objetivo declarado de un control de precios mínimos es asegurar precios más altos a los vendedores, pero el efecto será impedir que muchos vendedores vendan sus excedentes. Además, los controles de precios distorsionan la producción y la asignación de recursos y factores en la economía, perjudicando así a buena parte de los consumidores. Y no debemos olvidar el ejército de burócratas que debe financiarse mediante la subsiguiente intervención en los impuestos y que debe administrar y aplicar la multitud de regulaciones. Por sí mismo, este ejército quita trabajadores de labores productivas y los carga sobre las espaldas de los restantes productores, beneficiando por tanto a los burócratas, pero perjudicando al resto de la gente. Por supuesto, esto es el resultado de establecer un ejército de burócratas para cualquier propósito intervencionista.

2. Control de productos: prohibición

Otra forma de intervención triangular es interferir directamente en la naturaleza de la producción, en lugar de en los términos del intercambio. Esto ocurre cuando el gobierno prohíbe cualquier producción o venta de cierto producto. La consecuencia es perjudicar a todas las partes afectadas: a los consumidores, que pierden utilidad porque no pueden comprar el producto y satisfacer sus deseos más urgentes, y los productores a los que se les prohíbe ganar una mayor remuneración en este campo y deben así contentarse con ganancias inferiores en otro lugar. Esta pérdida no afecta tanto a los emprendedores, que ganan por los

ajustes efímeros, o a los capitalistas, que tienden a ganar un tipo de interés uniforme en cualquier área económica, como a los trabajadores y a los terratenientes, que deben aceptar menores ingresos permanentemente. Por tanto, los únicos que se benefician de esta regulación son los propios burócratas del gobierno, en parte por los trabajos que creados por la regulación y financiados vía impuestos y quizá también por la satisfacción de someter a otros y ejercer su poder coactivo sobre ellos. Mientras que en el control de precios se podría al menos sugerir una defensa *prima facie* de que algunos de los que intercambian (productores o consumidores) se ven beneficiados, no puede hacerse esa defensa para la *prohibición*, donde *ambas* partes, productores y consumidores, invariablemente pierden.

Por supuesto, en muchos casos de prohibición de productos, aparecen presiones inevitables para que el mercado se restablezca ilegalmente, como mercado «negro». Igual que en el caso del control de precios, un mercado negro crea dificultades a causa de su ilegalidad. La oferta de productos será más escasa y su precio mayor, para compensar a los fabricantes el riesgo que supone violar la ley y cuanto más estrictas sean las prohibiciones y las sanciones, más escasos serán los productos y mayor su precio. Además, la ilegalización entorpece el proceso de distribución de información a los consumidores acerca de la existencia del mercado (p. ej., mediante publicidad). En consecuencia, la organización del mercado será mucho menos eficiente, el servicio al consumidor empeorará su calidad y los precios serán de nuevo más altos que bajo un mercado legal. La prima por el secreto del mercado «negro» también actúa contra los negocios a gran escala, que normalmente serán más visibles y por tanto más vulnerables a la aplicación de la ley. Así se pierden la ventajas de la organización eficiente a gran escala, dañando al consumidor y elevando los precios a causa de la disminución de la oferta[77]. Paradójicamente, la prohibición puede servir como una forma de conceder

un privilegio monopolístico a los mercaderes negros, que son emprendedores esencialmente distintos de los que tienen éxito en un mercado legal. Pues en el mercado negro, las ganancias se acumulan por la habilidad para transgredir la ley o para sobornar a los funcionarios de la administración.

Hay varios tipos de prohibiciones. Hay una *prohibición absoluta*, en la que el producto es completamente ilegal. Hay asimismo formas de *prohibición parcial*: un ejemplo es el *racionamiento*, en el que el consumo más allá de cierta cantidad está prohibido por el Estado. El efecto evidente del racionamiento es dañar a los consumidores y rebajar el nivel de vida de todos. Como el racionamiento marca máximos legales en bienes concretos de consumo, también distorsiona los patrones de gasto de los consumidores. Los bienes no racionados, o menos estrictamente racionados, se compran más, aunque los consumidores hubieran preferido comparar más bienes de los racionados. Así, el gasto del consumidor se cambia coercitivamente de los recursos más fuertemente racionados a los menos. Además, los *tickets* de racionamiento introducen un nuevo tipo de cuasimoneda, las funciones del dinero en el mercado se mutilan y atrofian y reina la confusión. La función principal del dinero es su compra por los productores y su gasto por los consumidores, pero, bajo el racionamiento, los consumidores no pueden hacer uso completo de su dinero y se impide el uso de sus dólares para dirigir y asignar factores de producción. Deben asimismo utilizar *tickets* de racionamiento arbitrariamente diseñados y distribuidos: un modelo ineficiente de doble moneda. Se distorsiona particularmente el patrón de gasto del consumidor y, como los *tickets* de racionamiento normalmente son no transferibles, la gente que no quiera la marca X no podrá intercambiar esos cupones por bienes que otros no quieran[78].

Prioridades y asignaciones del gobierno son otros tipos de prohibición, así como otra forma de entrometerse en el sistema de

precios. Se impide que los compradores eficientes obtengan bienes, al tiempo que los ineficientes descubren que pueden adquirir una plétora de ellos. No se permite a las empresas eficientes ofrecer más por los factores o recursos que a las ineficientes; las empresas eficientes, en la práctica, se paralizan y se subsidia a las ineficientes. Básicamente, las prioridades del gobierno introducen de nuevo otra forma de doble moneda.

Las leyes de horarios máximos imponen ocio obligatorio y prohíben trabajar. Hay un ataque directo a la producción, dañando al trabajador que quiere trabajar, reduciendo sus ingresos y rebajando los niveles de vida de toda la sociedad[79]. *Las leyes de conservación*, que igualmente impiden la producción y generan niveles de vida más bajos, se estudiarán más en detalle más adelante. De hecho, las concesiones de monopolios de privilegios comentadas en la siguiente sección son también prohibiciones, ya que conceden privilegios de producción a algunos, prohibiéndola a otros.

3. Control de productos: concesión de privilegios monopolísticos

En lugar de hacer absoluta la prohibición del producto, el gobierno puede prohibir la producción y venta, *excepto* a cierta empresa o empresas. Así que estas empresas están especialmente privilegiadas por el gobierno para dedicarse a una línea de producción y, por tanto, este tipo de prohibición es una *concesión de un privilegio especial*. Si se concede a una persona o empresa, es un *monopolio*; si se concede a varias personas o empresas, es un *cuasimonopolio* u *oligopolio*. Ambos tipos de concesión pueden calificarse de *monopolísticos*. Es obvio que la concesión beneficia al monopolista o cuasimonopolista, porque a sus competidores se les impide mediante violencia entrar en este campo; también es evidente que los posibles competidores se ven dañados y forzados a aceptar menores remuneraciones en campos menos eficientes y productivos. Igualmente se perjudica a los consumidores, pues se

les impide comprar los productos a competidores que ellos hubieran elegido libremente. Y este daño aparece independientemente de cualquier efecto en los precios de la concesión.

Aunque conceder un monopolio puede conferir directa y abiertamente un privilegio y excluir a los rivales, hoy día es mucho más probable que se conceda de forma oculta o indirecta, camuflado como algún tipo de multa a la competencia y presentado como beneficioso para el «bienestar general». Los efectos de la concesión de monopolios son, a pesar de todo, los mismos, sean estos directos o indirectos.

La teoría del precio de monopolio es ilusoria cuando se aplica al libre mercado, pero se ajusta totalmente al caso de las concesiones de monopolios y cuasimonopolios. Ya que *aquí* encontramos una distinción identificable, no la espuria distinción entre precio «de competencia» y precio «de monopolio» o «monopolístico», sino entre el *precio de libre mercado* y el *precio de monopolio*. Porque el precio de libre mercado es conceptualmente identificable y definible, mientras el «precio de competencia» no lo es[80]. El monopolista, como receptor de un privilegio monopolístico podrá obtener un precio de monopolio por el producto si su curva de demanda es inelástica, o suficientemente menos elástica, en el libre mercado. En el mercado libre, *toda* curva de demanda para una firma es *elástica* por encima del precio de libre mercado: en caso contrario, la empresa tendría un incentivo para subir sus precios e incrementar sus ingresos. Pero la concesión de un privilegio de monopolio hace que la curva de demanda del consumidor sea menos elástica, pues el consumidor se ve privado de productos sustitutivos de otros posibles competidores.

Cuando la curva de demanda de una empresa se mantenga altamente elástica, el monopolista no cosechará una *ganancia monopolística* de ello. Los consumidores y competidores seguirán viéndose perjudicados, por la limitación del comercio, pero los monopolistas no ganarán, porque su precio e ingresos no serán tan

altos como antes. Por otro lado, si su curva de demanda es inelástica, establecerá un precio de monopolio para maximizar sus ingresos. La producción tiene que restringirse con el fin de alcanzar el mayor precio. Tanto la restricción de la producción como el mayor precio del producto perjudican a los consumidores. Al contrario que en condiciones del libre mercado, no podemos seguir diciendo que una restricción de la producción (como en un cártel voluntario) beneficie a los consumidores al llegar al punto de mayor valor productivo; al revés: los consumidores se ven perjudicados porque su libre elección se hubiera hecho efectiva a un precio de libre mercado. A causa de la fuerza coactiva aplicada por el estado, no pueden adquirir bienes libremente de quienes desean venderlos. En otras palabras, cualquier aproximación *hacia* el precio de equilibrio y punto de producción del libre mercado para cualquier producto beneficia a los consumidores y por tanto beneficia asimismo a los productores. Cualquier movimiento que *se aleje* del precio y producción del libre mercado perjudica a los consumidores. El precio de monopolio que resulta de este privilegio se aleja del precio de libre mercado, luego rebaja la producción y eleva los precios por encima de los que se habrían establecido si los consumidores y los productores pudieran comerciar libremente.

En este caso, no podemos usar el argumento de que la restricción de la producción es voluntaria porque los consumidores hacen inelástica su propia curva de demanda. Los consumidores solamente son completamente responsables de su curva de demanda en el *libre mercado* y solo *esta* curva de demanda puede tratarse como una expresión de su elección voluntaria. Una vez que el gobierno interviene para prohibir comerciar y conceder privilegios, deja de haber completa acción voluntaria. Se fuerza a los consumidores, lo quieran o no, a tratar con el monopolista para cierto tipo de compras.

Todos los efectos que los teóricos del precio de monopolio han atribuido erróneamente a los cárteles voluntarios *sí* se aplican a los monopolios gubernamentales. La producción se restringe y los factores se asignan erróneamente. Es verdad que los factores no específicos quedan libres para producir en otro lugar. Pero podemos decir que esta producción satisfará menos a los consumidores que bajo condiciones de libre mercado; además, los factores ganarán menos en otras ocupaciones.

No puede haber nunca *beneficios* duraderos del monopolio, pues los beneficios son efímeros y todos acaban reduciéndose a un retorno uniforme de intereses. A largo plazo, los retornos del monopolio se imputan a algún *factor*. ¿Qué factor se está monopolizando en este caso? Es obvio que este factor es el *derecho* a entrar en la industria. En el mercado libre, este derecho no tiene límites para nadie; en cambio, aquí el gobierno ha concedido privilegios especiales de entrada y venta y son estos privilegios o derechos especiales los responsables de la ganancia monopolística extra que es el precio de monopolio. Por tanto, el monopolista obtiene una ganancia de monopolio, no por poseer ningún factor productivo, sino por un privilegio especial otorgado por el gobierno. Y esta ganancia no desaparece a largo plazo como los beneficios: es permanente, mientras se mantenga el privilegio y las valoraciones de los consumidores continúen como están. Por supuesto, la ganancia del monopolio tenderá a ser capitalizada en el valor de los activos de la empresa, de forma que los propietarios subsiguientes que inviertan en la empresa después de concedido el privilegio y de que se lleve a cabo la capitalización, solo ganarán los retornos de un interés, generalmente uniforme, sobre su inversión.

Toda esta explicación puede aplicarse tanto a los cuasimonopolistas, como a los monopolistas. Los cuasimonopolistas tienen algunos competidores, pero su número está restringido por el privilegio gubernamental. En este caso, cada cuasimonopolio

tendrá una curva de demanda diferente para *su* producto en el mercado y se verá afectado de forma distinta por el privilegio. Aquellos cuasimonopolistas cuya curva de demanda se vuelva inelástica obtendrán ganancias monopolísticas, aquellos cuyas curvas de demanda se mantengan altamente elásticas no ganarán con el privilegio. *Ceteris paribus*, por supuesto, un monopolista es más posible que obtenga ganancias de monopolio que un cuasimonopolista, pero la posibilidad de lograr una ganancia y el volumen de esta depende únicamente de los datos de cada caso en particular.

Debemos advertir de nuevo lo que hemos señalado antes: incluso cuando ningún monopolista o cuasimonopolista pueda alcanzar un precio de monopolio, los consumidores seguirán viéndose perjudicados, pues se les impide comprar a los productores más eficientes y más productivos. Así que se restringe la producción y la disminución en la cantidad producida (en particular en los productos fabricados más eficientemente) sube el precio para los consumidores. Si el monopolista o cuasimonopolista consigue asimismo un precio de monopolio, el daño a los consumidores y la mala asignación de la producción se redoblará.

Como la concesión descarada de monopolios o cuasimonopolios normalmente se considera directamente perjudicial para el público, los gobiernos han descubierto una serie de métodos para darlos indirectamente, así como argumentos variados para justificar estas medidas. Pero todos tienen los efectos comunes a las concesiones de monopolios o cuasimonopolios y a los precios de monopolio cuando se obtienen.

Los principales tipo de *concesiones monopolistas* (monopolios y cuasimonopolios) son los siguientes: (1) *cárteles* impuestos por el gobierno, a los que se obliga a unirse todas las empresas de una industria; (2) *cárteles virtuales* impuestos por el gobierno, como cuotas de producción impuestas por la política agrícola estadounidense; (3) licencias, que requieren cumplir con las normas del

gobierno antes de que se permita a una persona o empresa entrar en ciertas líneas de producción y que asimismo requieren el pago de una cuota, pago que sirve como tasa de penalización para empresas más pequeñas con menor capital, a las que así se les dificulta competir con empresas más grandes; (4) *estándares de «calidad»*, que impiden la competencia de lo que el gobierno (no los consumidores) define como productos de «calidad inferior»; (5) *aranceles* y otras medidas que imponen una *tasa de penalización* a los competidores de fuera de una región geográfica determinada; (6) *restricciones a la inmigración*, que prohíben la competencia entre trabajadores, así como de emprendedores, que en otro caso se trasladarían desde otra región geográfica del mercado mundial; (7) *leyes de trabajo infantil*, que prohíben la competencia laboral de trabajadores por debajo de cierta edad; (8) *leyes de salario mínimo*, que, al causar desempleo en los trabajadores menos productivos, eliminan su competencia en los mercados laborales; (9) *leyes de horarios máximos*, que obligan a un desempleo parcial a trabajadores dispuestos a trabajar más horas; (10) *sindicación obligatoria*, como la que impone la Ley Wagner-Taft-Hartley, causando desempleo entre los trabajadores con menor antigüedad o influencia política en el sindicato; (11) *servicio militar*, que obliga a muchos jóvenes a quedarse fuera del mercado laboral; (12) cualquier tipo de sanción gubernamental a cualquier forma de organización industrial o mercantil, como *leyes antitrust, impuestos* especiales *a cadenas de tiendas, impuestos a rentas empresariales*, leyes de *horarios comerciales*, que impiden abrir negocios a ciertas horas o prohibiendo la *venta ambulante* o *puerta a puerta*; (13) *leyes de conservación de la naturaleza*, que restringen forzosamente la producción; (14) *patentes*, en las que se prohíbe que descubrimientos independientes posteriores acerca de un proceso se apliquen a un campo productivo[81],[82].

A. CÁRTELES OBLIGATORIOS

Los cárteles obligatorios obligan a todos los productores de una industria a formar parte de una organización real o virtual. En lugar de ser directamente excluidas de una industria, se obliga a las empresas a cumplir cuotas de producción máxima impuestas por el gobierno. Invariablemente, estos cárteles van de la mano de un programa de control de precios mínimos impuesto por el gobierno. Cuando el gobierno se da cuenta de que el control de precios mínimos lleva por sí mismo a excedentes no vendidos y problemas en la industria, impone restricciones de cuota en la producción de los fabricantes. Esta acción no solo daña a los consumidores restringiendo la producción y disminuyendo la cantidad producida: la producción deben asimismo llevarla a cabo ciertos productores designados por el Estado. Independientemente de cómo se fijen las cuotas, estas son arbitrarias; y a medida que pasa el tiempo, distorsionan más y más la estructura de la producción que trata de ajustarse a las demandas del consumidor. Se prohíbe que nuevas empresas más eficientes sirvan a los consumidores y se protege a empresas ineficientes porque sus antiguas cuotas les eximen de la necesidad de mejorar su competitividad. Los cárteles obligatorios constituyen un refugio en el que prosperan las empresas ineficientes a costa de las eficientes y de los consumidores.

B. LICENCIAS

Se ha prestado poca atención a las licencias, a pesar de que constituyen una de las más importantes (y en constante crecimiento) imposiciones monopolísticas en la actual economía estadounidense. Las licencias restringen deliberadamente la oferta de trabajo y de empresas en las ocupaciones licenciadas. Se imponen diversas reglas y requisitos para trabajar en dicha ocupación o entrar en ciertas líneas de negocio. A aquellos que no cumplan las normas se les impide la entrada. Es más, quienes no puedan per-

mitirse el precio de la licencia no pueden entrar. Las cuotas muy altas son un enorme obstáculo para competidores con poco capital inicial. Algunas licencias, como las requeridas para el negocio de venta de bebidas alcohólicas y taxis, imponen en algunos estados un límite absoluto al número de empresas en el negocio. Estas licencias son negociables, por lo que cualquier nueva empresa debe adquirírsela a otra que desee dejar el negocio. Es evidente en esta disposición la rigidez, la ineficiencia y la falta de adaptabilidad a los deseos cambiantes de los clientes. La compraventa de derechos de licencias también demuestra la carga que imponen las licencias a quienes entren en el negocio. El profesor Machlup apunta que la administración gubernamental de las licencias está casi invariablemente en manos de miembros del comercio y convincentemente lo compara con los acuerdos de los gremios «autogobernados» de la Edad Media[83].

Los certificados de conveniencia y necesidad se solicitan para empresas en industrias reguladas por comisiones gubernamentales (como ferrocarriles, líneas aéreas, etc.). Actúan como licencias, pero generalmente son más difíciles de obtener. El sistema excluye a posibles candidatos a un campo, concediendo un privilegio monopolístico a las empresas remanentes, además de someterlas a órdenes detalladas de la comisión. Como estas órdenes contradicen a las del mercado libre, invariablemente generan ineficiencias impuestas y perjudican a los consumidores[84].

Las licencias a *trabajadores*, a diferencia de las licencias para negocios, difieren de la mayoría de las demás concesiones monopolísticas, que *pueden* conferir un *precio de monopolio*. Pues las primeras licencias *siempre* confieren un *precio restringido*. Los sindicatos obtienen tipos de salarios restringidos, restringiendo la oferta de trabajo en una ocupación. Aquí prevalecen de nuevo las mismas condiciones: otros factores son excluidos a la fuerza y, como el monopolista no *posee* estos factores excluidos, no pierde ningún ingreso. Como una licencia siempre restringe la entrada en un

campo, siempre rebaja la oferta y aumenta los precios o los niveles salariales. La razón por la que una concesión monopolística *a una empresa no siempre* aumenta los precios es que los negocios siempre pueden expandir o disminuir su producción a su capricho. Las licencias a tenderos no reducen necesariamente la oferta total, porque no excluye un aumento indefinido de tiendas *licenciadas*, que pueden contrarrestar la laxitud creada por la exclusión de posibles competidores. Pero, aparte de las horas trabajadas, la restricción de acceso a un mercado laboral debe siempre reducir la oferta total de ese trabajo. Por lo tanto, las licencias y otras concesiones monopolísticas a negocios pueden conferir un precio de monopolio o no, dependiendo de la elasticidad de la curva de demanda, mientras que las licencias a trabajadores siempre confieren un precio sobre las licencias restringido y más alto.

C. ESTÁNDARES DE CALIDAD Y SEGURIDAD

Uno de los argumentos favoritos en favor de las leyes de licencias y otros tipos de *estándares de calidad*, es que el gobierno debe «proteger» a los consumidores asegurando que los trabajadores y negocios venden bienes y servicios de la máxima calidad. Por supuesto, cabe responder que la «calidad» es un término altamente elástico y relativo y lo fijan los consumidores con sus acciones libres en el mercado. Los consumidores deciden de acuerdo con sus propios gustos e intereses, en particular de acuerdo con el precio que desean pagar por el servicio. Por ejemplo, puede resultar que asistir durante cierto número de años a un determinado tipo de escuela genere doctores de la mejor calidad (aunque es difícil ver por qué el gobierno debe proteger al público de vendedores de cremas faciales sin licencia o fontaneros sin título oficial o con menos de diez años de experiencia). Pero al prohibir la práctica de la medicina a gente que no cumple estos requisitos, el gobierno está perjudicando a consumidores que contratarían

los servicios de estos competidores ilegales, protegiendo a doctores «cualificados» pero menos productivos ante la competencia externa y concediendo precios restringidos a los doctores restantes[85]. Se impide que los consumidores elijan tratamientos de menor calidad para molestias menores a cambio de un precio más bajo y también se impide que se acuda a doctores que sigan teorías médicas distintas de las sancionadas por las escuelas de medicina aprobadas por el Estado.

Puede entenderse hasta qué punto estos requisitos se diseñan para proteger la salud del público y hasta qué punto para restringir la competencia a partir del hecho de dar consejos médicos gratis sin licencia raramente es un delito. Solamente la *venta* de consejo médico requiere una licencia. Como hay quien puede verse igual o más dañado por un consejo médico gratuito que por uno comprado, el fin principal de la regulación resulta claramente ser restringir la competencia, en lugar de proteger al público[86].

Hay otros estándares de calidad de la producción que tienen efectos aun más dañinos. Estos imponen definiciones gubernamentales de productos y obligan a los negocios a ajustarse a las especificaciones establecidas por estas definiciones. Así, el gobierno define «pan» como un producto con cierta composición. Se supone que esto es una protección contra la «adulteración», pero en realidad prohíbe las *mejoras*. Si el gobierno define un producto de cierta manera, prohíbe los cambios. Un cambio, para ser aceptado por los consumidores, *tiene* que ser una mejora, ya sea literal o en forma de un precio inferior. Pero puede costar mucho tiempo, si es que se logra, persuadir a la burocracia gubernamental para que cambie los requisitos. Entre tanto, se perjudica la competencia y se bloquean las mejoras tecnológicas[87]. Los estándares de «calidad», al trasladar las decisiones sobre la calidad de los consumidores a arbitrarias comisiones gubernamen-

tales, imponen rigideces y monopolización en el sistema económico.

En una economía libre, habría amplios medios para obtener reparaciones por daños directos o «adulteración» fraudulenta. No se necesitaría ningún sistema de «estándares» gubernamentales ni un ejército de inspectores de la administración. Si un hombre vendiera comida adulterada, está claro que el vendedor ha cometido un fraude, violando su contrato de venta de comida. Así, si A vende a B cereales para el desayuno que resultan ser paja, A ha cometido un acto ilegal de fraude diciendo a B que le vendía comida, cuando en realidad le vendía paja. Esto es punible en tribunales bajo la «ley libertaria», el código legal de la sociedad libre que prohibiría toda invasión de personas y propiedades. La pérdida del producto y del dinero, además de la reparación de daños (pagados a la *víctima*, no al Estado), formarían parte de la pena por fraude. No se necesita ninguna administración para evitar ventas fraudulentas: si una persona sencillamente vende algo que llama «pan», debe seguir la *definición común* de pan para los consumidores y no una especificación arbitraria. Sin embargo, si *especifica* la composición de la barra, puede ser encausado si miente. Debe señalarse que el delito no es la mentira por sí misma, que es un problema moral fuera de la jurisdicción de una empresa de defensa en un mercado libre, sino *incumplir un contrato* (apropiarse de la propiedad de otro bajo falsedad y sin, por tanto, culpable de fraude). Si, por otro lado, el producto adulterado, daña la salud del comprador (con contener algún producto tóxico, por ejemplo), el vendedor será más responsable por dañar a atacar a la persona del comprador[88].

Otro tipo de control de calidad es la supuesta «protección» a los inversores. Las regulaciones de la SEC obligan a las nuevas compañías que venden acciones, por ejemplo, a cumplir con ciertas reglas, emitir folletos, etc. El efecto neto es perjudicar a las compañías nuevas, especialmente a las pequeñas y restringirse

la adquisición de capital, confiriendo así un privilegio monopolístico a las empresas preexistentes. Se prohíbe a los inversores invertir en empresas particularmente arriesgadas. Las regulaciones de la SEC, las leyes «*Blue-Sky*», etc. restringen, por tanto, la creación de nuevas empresas e impiden la inversión en negocios arriesgados, pero que quizá tuvieran éxito. De nuevo, la eficiencia en el negocio y el servicio al consumidor se ven afectados[89].

Los códigos de seguridad son otro tipo común de estándar de calidad. Prescriben los detalles de la producción e ilegalizan las diferencias. El método del libre mercado de ocuparse de, por ejemplo, el derrumbamiento de un edificio que mata a varias personas es enviar al propietario del edificio a la cárcel por homicidio. Pero el libre mercado no puede tolerar un código de «seguridad» arbitrario antes de que se produzca un crimen. El sistema actual no trata al dueño del edificio como un asesino virtual si aquel se derrumbara, solamente paga una cantidad por daños. De esta manera, la invasión de una persona queda relativamente impune. Por otro lado, proliferan los códigos administrativos y su efecto general es impedir mejoras importantes en la industria de la construcción y así conferir privilegios monopolísticos a los constructores preexistentes, en contraste con competidores potencialmente innovadores[90]. Por tanto, evitar los códigos de seguridad mediante sobornos permite al agresor real (el constructor cuya propiedad daña a alguien) a continuar impune e irse de rositas.

Podría objetarse que las empresas de defensa en el libre mercado deben esperar a que la gente quede herida para *castigar*, en lugar de *impedir*, el delito. Es verdad que en el libre mercado solamente pueden castigarse los actos patentes. Nadie intenta tiranizar a otros basándose en que podría prevenirse así algún futuro delito. Con la teoría de la «prevención», cualquier tipo de invasión de la libertad personal puede estar justificada y de hecho lo está. Es sin duda un procedimiento absurdo intentar «prevenir»

unas pocas invasiones futuras realizando invasiones continuas a todos[91].

También se imponen regulaciones de seguridad en contratos laborales. Se prohíbe que trabajadores y empresarios acuerden términos del contrato que no obedezcan a determinadas reglas gubernamentales. La consecuencia es una pérdida impuesta a trabajadores y empresarios, a quienes se les deniega su libertad de contratar y deben elegir otros empleos peor remunerados. Por tanto se distorsionan y asignan incorrectamente los factores en relación tanto con la máxima satisfacción de los consumidores como con el máximo retorno de los factores. La industria se convierte en menos productiva y flexible.

Otro uso de las «regulaciones de seguridad» es impedir la competencia geográfica, es decir, evitar que los consumidores compren bienes de productores eficientes ubicados en otras áreas geográficas. Analíticamente, hay poca diferencia entre la competencia en general y en ubicación, pues la ubicación es simplemente una de las muchas ventajas o desventajas que poseen las empresas en competencia. Así, los gobiernos han organizado cárteles obligatorios de leche, que fijan precios mínimos y restringen la producción y se realizan embargos absolutos a importaciones de leche fuera del Estado, bajo la pantalla de la «seguridad». Por supuesto, el efecto es evitar la competencia y permitir un monopolio de precios. Además, a menudo se exigen a los productos de fuera del Estado requisitos de seguridad que van mucho más allá de los impuestos a empresas locales[92].

D. ARANCELES

Los aranceles y las diversas formas de cuotas de importación prohíben, parcial o totalmente, la competencia geográfica para diversos productos. Las empresas locales obtienen un cuasimonopolio y, generalmente, un precio de monopolio. Los aranceles

perjudican a los consumidores dentro del área «protegida», al impedirles comprar a competidores más eficientes a un mejor precio. También perjudican a las empresas extranjeras más eficientes y a los consumidores en todas las áreas, a quienes se les impide gozar de las ventajas de la especialización geográfica. En un mercado libre, los mejores recursos tienden a asignarse a sus ubicaciones más productivas. Al bloquear el comercio internacional se obliga a los factores a obtener remuneraciones inferiores en tareas menos eficientes y de menor valor productivo.

Los economistas han dedicado mucha atención a la «teoría del comercio internacional», una atención más allá de su importancia analítica. Pero, en el libre mercado, no habría una teoría diferente del «comercio internacional» en absoluto, y el libre mercado es la base de los problemas analíticos fundamentales. El análisis de las situaciones intervencionistas consiste simplemente en comparar sus efectos con lo que habría ocurrido en un mercado libre. Las «naciones» pueden ser importantes política y culturalmente, pero económicamente solo aparecen como consecuencia de la intervención gubernamental, sea en forma de aranceles u otras barreras al comercio geográfico, o como alguna forma de intervención monetaria[93].

Los aranceles han inspirado una profusión de especulaciones y argumentos económicos. Los argumentos en favor de los aranceles tienen una cosa en común: todos intentan probar que los consumidores del área protegida no se ven explotados por el arancel. Todos estos intentos son en vano. Hay muchos argumentos. Los habituales son las preocupaciones acerca de una «balanza comercial desfavorable». Pero cada individuo decide acerca de sus compras y por tanto determina si su balanza es «favorable» o «desfavorable» y «desfavorable» es un término equívoco pues cada compra es la acción más *favorable* para el individuo en ese momento. Lo mismo puede decirse de balance consolidado de una región o país. No puede haber un balance comercial «desfa-

vorable» para una región, salvo que lo quieran quienes comercian, ya sea vendiendo su reserva de oro o pidiendo prestado a otros (siendo los préstamos concedidos voluntariamente por los acreedores).

Lo absurdo de los argumentos a favor de los aranceles puede verse cuando llevamos su idea a su conclusión lógica, digamos en el caso de dos individuos, a los que llamaremos Jones y Smith. Este es un uso válido de la *reducción al absurdo*, pues los mismos efectos cualitativos aparecen cuando se fija un arancel a toda una nación que cuando se fijan a una o dos personas, la diferencia es solo de grado[94]. Supongamos que Jones tiene una granja, «Jones' Acres», y Smith trabaja para él. Imbuido de ideas proaranceles Jones pide a Smith que «compre en "Jones' Acres"». «Mantén el dinero en "Jones' Acres"», «que no te explote la marea de productos de mano de obra barata de gente de fuera de "Jones' Acres"» y otros lemas similares se convierten en santo y seña de ambos hombres. Para asegurarse de que se cumple su objetivo, Jones fija un arancel del 1000 % sobre importaciones de todos los bienes y servicios del «extranjero», es decir, de fuera de la granja. Como consecuencia, Jones y Smith ven cómo desaparece su tiempo de ocio, o su «problema de desempleo», ya que trabajan de sol a sol tratando de producir todos los bienes que desean. No pueden fabricar muchos de ellos, otros sí, pero con siglos de esfuerzos. Es verdad que consiguen lo prometido por los proteccionistas: «autosuficiencia», aunque la «suficiencia» es una mera supervivencia en lugar de un nivel confortable de vida. El dinero «queda en casa» y pueden pagarse entre sí altos salarios y precios *nominales*, pero descubren que el valor real de sus salarios, en términos de bienes, desciende drásticamente.

Lo cierto es que estamos de nuevo en la situación de economías aisladas o de trueque de Crusoe y Viernes. A eso es a lo que equivale efectivamente el *principio del arancel*. Este principio es un ataque al mercado y su objetivo lógico es la autosuficiencia de

los productores individuales. Es un objetivo que, si se consigue, supondría pobreza para todos y la muerte para la mayoría de la población mundial actual. Sería un paso atrás de la civilización a la barbarie. Un arancel moderado sobre un área mayor quizá sea solamente un empujón en esa dirección, pero *es* un empujón, y los argumentos empleados para justificar el arancel pueden aplicarse igualmente bien a un retorno a la «autosuficiencia» de la selva[95],[96].

Una de las partes más perspicaces del análisis de Henry George del arancel proteccionista es su exposición sobre el término «protección»:

> La protección implica prevención. (…) ¿Qué es lo que previene la protección mediante el arancel? Es el comercio. (…) Pero el comercio, del cual la «protección» intenta preservarnos y defendernos no es como una inundación, un terremoto o un tornado, algo que aparece sin intervención humana. El comercio implica acción humana. No puede haber necesidad de protegernos o defendernos contra el comercio salvo que haya hombres que quieran comerciar y lo intenten. Por tanto, ¿quiénes esos hombres contra cuyos esfuerzos el proteccionismo comercial nos protege y defiende? (…) el deseo de una parte, por muy fuerte que pueda ser, no puede por sí mismo generar comercio. Para cada transacción debe haber dos partes que realmente deseen comerciar y cuyas acciones sean recíprocas. Nadie puede comprar si no encuentra alguien que desee vender. Si los estadounidenses no desearan comprar bienes extranjeros, no se venderían aquí bienes extranjeros, incluso aunque no hubiera aranceles. La causa eficiente del comercio que nuestro arancel intenta prevenir es el deseo de

> los estadounidenses de comprar bienes extranjeros, no el deseo de los productores extranjeros por venderlos. (…) La protección no nos protege y defiende de los extranjeros, sino de nosotros mismos[97].

Curiosamente, las posibilidades a largo plazo de explotación del arancel proteccionista son mucho menores que las que generan otras formas de concesión de monopolio. Pues solo las empresas *en* un área están protegidas y se sigue permitiendo a cualquiera establecer allí una empresa (incluso a extranjeros). En consecuencia, otras empresas de dentro y fuera del área acudirán en masa a la industria protegida en el área protegida, hasta que acabe desapareciendo la ganancia del monopolio, aunque se mantenga la mala asignación de la producción y el daño a los consumidores. Por tanto, a largo plazo, un arancel *per se* no establece un beneficio permanente ni siquiera a los beneficiarios inmediatos.

Muchos autores y economistas que en otros aspectos están a favor del libre comercio han concedido validez al «argumento de la industria naciente» para un arancel proteccionista. De hecho, pocos librecambistas han cuestionado este argumento más allá de que el arancel podría prolongarse después del estado de «nacimiento» de la industria. En la práctica, esta respuesta da validez al argumento de la «industria naciente». Además de que la analogía biológica es completamente falsa y equívoca, al comparar un negocio recién abierto con un bebé indefenso que necesita protección, lo esencial del argumento lo ha señalado Taussig:

> El argumento consiste en que aunque el precio del artículo protegido sea temporalmente más alto por esta carga, acaba por bajar. Aparece la competencia (…) y acaba rebajando el precio. (…) Esta reducción en el precio local solo se produce después de un

> tiempo. Al principio el productor tiene dificultades y no puede igualarse a la competencia extranjera. Al final aprende cómo producir en las mejores condiciones y puede ofrecer el artículo en el mercado tan barato como el extranjero o incluso más barato[98].

Se supone que los competidores más antiguos poseen históricamente habilidades adquiridas y capital que les permite competir con ventaja frente a los nuevos. Por tanto, una protección inteligente del gobierno a las nuevas empresas, a largo plazo, promueve más que entorpece la competencia.

El argumento de la industria naciente da la vuelta a la conclusión verdadera a partir de las premisas correctas. Es cierto el hecho de que el capital se haya inyectado ya en localizaciones más antiguas da a estas una ventaja, incluso si hoy día, a luz del conocimiento presente y los deseos de los consumidores, las inversiones se hubieran hecho en lugares nuevos. Pero de lo que se trata es de que siempre debemos trabajar a partir de una situación dada, con el capital que nos llega a través de la inversión de nuestros antepasados. El hecho de que nuestros antepasados cometieran errores (desde el punto de vista de nuestro superior conocimiento actual) resulta desafortunado, pero siempre debemos hacer lo mejor con lo que tengamos. No podemos ni podremos nunca investigar desde cero: si lo hiciéramos, estaríamos en la situación de Robinson Crusoe, enfrentándonos al terreno con nuestras manos desnudas y sin equipo heredado. Por tanto, debemos hacer uso de las ventajas que nos dé el capital invertido en el pasado. Subvencionar nuevas plantas podría perjudicar a los consumidores al privarles de las ventajas del capital histórico.

De hecho, si las perspectivas a largo plazo de la nueva industria son tan prometedoras, ¿por qué no entra en el nuevo campo la empresa privada, siempre a la búsqueda de nuevas oportunidades rentables de inversión? Pues porque los emprendedores se

dan cuenta de que esa inversión sería antieconómica, desperdiciando capital, terreno y trabajo que de otra forma se invertirían en satisfacer deseos más urgentes de los consumidores. Como dice Mises:

> La verdad es que el establecimiento de una industria naciente es ventajoso desde un punto de vista económico solo si la superioridad del nuevo emplazamiento es tan importante que sobrepasa las desventajas que ocasiona el abandono de bienes de capital inconvertibles e intransferibles invertidos en las plantas más antiguas. Si ocurre esto, las nuevas plantas podrán competir con éxito con las antiguas sin recibir ninguna ayuda del gobierno. Si no ocurre esto, la protección que se les concede es un desperdicio, aun cuando sea temporal y permita a la nueva empresa sostenerse en el futuro. Los aranceles se convierten virtualmente en una subvención que los consumidores se ven obligados a pagar como compensación por el uso de factores de producción escasos para reemplazar bienes de capital aun útiles que ahora se desperdician y el desvío de estos factores escasos de otros usos que podrían haber generado servicios más valorados por los consumidores. (…) En ausencia de aranceles, la migración de industrias [a mejores ubicaciones] se pospone hasta que los bienes de capital invertidos en las viejas plantas se amortizan o se vuelven obsoletos por las mejoras tecnológicas que son tan importantes que obligan a su reemplazo por nuevo equipamiento[99].

Lógicamente, el argumento de la industria naciente debe aplicarse al comercio interlocal e interregional igual que al internacional. Una de las razones de su persistencia es no darse cuenta

de ello. De hecho, extender lógicamente el argumento debería de implicar que es imposible que exista y prospere *ninguna* empresa nueva frente a la competencia de empresas más antiguas, donde quiera que estas estén. A pesar de todo, las empresas nuevas tienen su propia ventaja peculiar para compensar la del capital ya invertido por las más antiguas. Las nuevas empresas pueden empezar de nuevo con el equipo más nuevo y productivo y en las mejores localizaciones. Las ventajas y desventajas de una nueva empresa deben sopesarse por los emprendedores en cada caso, para descubrir la forma de actuar más rentable y por tanto, la que da mejor servicio[100].

E. RESTRICCIONES A LA INMIGRACIÓN

Los trabajadores también pueden pedir concesiones geográficas de oligopolio en forma de *restricciones a la inmigración*. En el libre mercado, la inevitable tendencia es igualar los niveles salariales para el mismo trabajo productivo en todo el mundo. Esta tendencia depende de dos modos de ajuste: traslado de negocios de áreas de salarios altos a áreas de salarios bajos y trabajadores trasladándose de áreas de salarios bajos a áreas de salarios altos. Las restricciones a la inmigración intentan ganar niveles salariales para los habitantes de un área mediante *restricciones*. Constituyen más una restricción que un monopolio porque (*a*) en el mercado laboral, cada trabajador se posee a sí mismo y por tanto los restriccionistas no tienen control sobre toda la oferta y (*b*) la oferta de mano de obra es grande en relación con la posible variación en las horas de un trabajador concreto, es decir, un trabajador no puede, como si fuera un monopolista, sacar ventajas de la restricción incrementando su producción para intensificarla y por tanto la obtención de un precio más alto no viene determinado por la elasticidad de la curva de demanda. El mayor precio se obtiene en todo caso por la restricción de la oferta de mano de obra. Hay

una conexión entre todo el mercado laboral: los mercados laborales se entrelazan en distintas ocupaciones y el nivel *general* de salarios (en contraste con los de otras industrias) viene determinado por la oferta total de todos los trabajadores, en comparación con las distintas curvas de demanda para distintos tipos de trabajo en diferentes industrias. Una oferta total de mano de obra reducida en un área tiende así a cambiar todas las curvas de oferta de trabajadores individuales hacia la izquierda, incrementando así todos los niveles salariales.

Así pues, las restricciones a la inmigración pueden proporcionar niveles salariales restriccionistas para *todos* en el área restringida, aunque es claro que los que más ganan relativamente son *los que habrían competido directamente en el mercado de trabajo con los potenciales inmigrantes*. Ganan a expensas de la gente excluida, a quienes se les fuerza a aceptar trabajos peor pagados en su lugar de origen.

Obviamente, no todas las áreas geográficas ganarán con restricciones a la inmigración, solo las de altos salarios. Raramente los que están en áreas de salarios relativamente bajos tienen que preocuparse por la inmigración: la presión es para emigrar[101]. Las áreas de salarios altos ganan su posición a través de una mayor inversión de capital por cabeza que otras y luego los trabajadores de esas áreas intentan resistir la bajada de los niveles salariales que se produciría por influjo de trabajadores que vengan del extranjero.

Las barreras a la inmigración generan ganancias a costa de los trabajadores extranjeros. A pocos residentes del área les preocupan[102]. Sin embargo, generan otros problemas. En proceso de igualación de salarios, aunque renqueante, continuará en forma de exportación de inversión de capitales a países extranjeros con salarios más bajos. La insistencia en salarios altos locales crea cada vez más incentivos a los capitalistas locales para invertir fuera. Al final, el proceso de igualación se producirá de todas formas, sal-

vo por el hecho de que la localización de recursos se verá completamente distorsionada. Se ubicarán demasiados trabajadores y demasiado capital en el exterior y demasiado poco en el interior en relación con las satisfacción de los consumidores mundiales. En segundo lugar, los ciudadanos domésticos bien pueden como consumidores perder más por las barreras a la inmigración de lo que ganan como trabajadores. Las barreras a la inmigración (*a*) ponen limitaciones a la división internacional del trabajo, la localización más eficiente de la población y la producción, etc. y (*b*) la población del país puede que esté por debajo la población «óptima» para esa área. Podría ser que una afluencia de población estimulara y una mayor producción y especialización en masa y así elevara el ingreso real per cápita. Por supuesto, a largo plazo seguirá produciéndose la igualación, pero tal vez a un nivel más alto, especialmente los países más pobres están «superpoblados» en comparación con su óptimo. En otras palabras, el país con salarios altos puede tener una población *por debajo* del ingreso real óptimo por cabeza y el país con salarios bajos puede tener un exceso de población *por encima* del óptimo. En ese caso, *ambos* países disfrutarán de salarios reales mayores por la inmigración, aunque los de salarios bajos ganarían más.

Está de moda hablar de la «sobrepoblación» de algunos países, como China e India y afirmar que los terrores maltusianos de población presionando sobre la oferta de alimento se están haciendo realidad en esas áreas. Es un pensamiento falso, derivado de centrarse en «países» en lugar de en el mercado mundial en general. Es falso decir que hay sobrepoblación en *algunas* partes del mercado y no en otras. La teoría de la «sobrepoblación» y la «infrapoblación» (en relación con un máximo arbitrario de ingresos reales por persona) se aplica correctamente al mercado en general. Si hay partes del mercado «infra» y partes «sobre» populosas, el problema lo genera, no la reproducción o la industria humana, sino las artificiales barreras gubernamentales a la inmigración.

India tiene «sobrepoblación» solo porque sus ciudadanos no se van al extranjero o porque otros gobiernos no les admiten. En el primer caso, los indios toman una decisión voluntaria: aceptar salarios más bajos a cambio del beneficio psicológico de vivir en la India. Los salarios se igualan internacionalmente con solo incorporar esos factores psicológicos al salario. Además, si otros gobiernos impiden su entrada, el problema no es una «sobrepoblación» absoluta, sino las barreras coercitivas levantada contra la inmigración de personas[103].

Las pérdidas para todos como consumidores por entorpecer la división internacional del trabajo y la localización eficiente de la producción no deberían minimizarse al considerar los efectos de las barreras a la inmigración. La reducción al absurdo, aunque no es tan devastadora como en el caso de los aranceles, también es relevante en este caso. Como apuntan Cooley y Poirot:

> Si es sensato erigir una barrera a lo largo de nuestras fronteras nacionales contra quienes ven mayores oportunidades aquí que en sus países de origen, ¿por qué no deberíamos erigir barreras similares entre estados y localidades en nuestra nación? ¿Por qué debería, a un trabajador con bajo salario, (…) permitírsele emigrar de una empresa de calesas en Massachusetts a las flamantes tiendas de automóviles en Detroit? (…) Competiría con los nativos de Detroit por la comida, la ropa y el alojamiento. Podría estar dispuesto a trabajar por menos que el salario establecido en Detroit, «alterando el mercado de trabajo» de aquí. (…) En todo caso, era un nativo de Massachusetts y por tanto ese estado debería asumir la total «responsabilidad por su bienestar». Son asuntos que debemos considerar, pero nuestra respuesta sincera a todos se refleja en nuestras acciones. (…) Preferimos

> viajar en automóviles que en calesas. Sería una tontería intentar comprar un automóvil u otra cosa cualquiera en el libre mercado y al mismo tiempo negar a alguien una oportunidad para ayudar a producir las cosas que queremos[104].

El defensor de las leyes de inmigración que teme una rebaja en su nivel de vida está en realidad equivocándose acerca de a dónde tiene que apuntar. Implícitamente, cree que su área geográfica excede ahora mismo su punto óptimo de población. Por tanto, lo que realmente teme no es tanto la inmigración como *cualquier* aumento de la población. Por tanto, para ser coherente, debería defender un control obligatorio de la natalidad para frenar el crecimiento de la población que desean padres individuales.

F. LEYES DE TRABAJO INFANTIL

Las *leyes de trabajo infantil* son un claro ejemplo de restricciones al empleo de algunos trabajadores para beneficiarse de niveles salariales restringidos para el resto. En una era de grandes discusiones acerca del «problema del desempleo», muchos de quienes se preocupan por este defienden a la vez leyes de trabajo infantil, que *impiden* coactivamente emplear a cierto tipo de trabajadores. Luego las leyes de trabajo infantil equivalen a *desempleo obligatorio*. Por supuesto, el desempleo obligatorio reduce la oferta general de mano de obra y sube los niveles salariales restrictivamente, pues la conexión del mercado laboral difumina los efectos por todo el mercado. No solo se prohíbe trabajar al niño, sino que asimismo el gobierno disminuye arbitrariamente el ingreso de las familias con hijos y las familias sin hijos se benefician a costa de las que los tienen. Las leyes de trabajo infantil penalizan a las familias con hijos porque se prolonga así el periodo en el que los padres siguen siendo responsables económicamente de los niños.

Las leyes de trabajo infantil, al restringir la oferta de mano de obra, rebajan la producción de la economía y por tanto tienden a reducir el nivel de vida de todos en la sociedad. Además, las leyes ni siquiera tienen el efecto benéfico que el control obligatorio de la natalidad produciría al reducir la población cuando esta está por encima de su punto óptimo. La población total no se reduce (excepto por los efectos indirectos de la penalización por los niños), pero la población *trabajadora*, sí. Reducir la población trabajadora mientras que la consumidora permanece igual supone reducir el nivel general de vida.

Las leyes de trabajo infantil pueden tomar la forma de prohibición directa y de solicitar «papeles de trabajo» y todo tipo de requerimientos antes de poder contratar a alguien joven, generando parcialmente el mismo efecto. Las leyes de trabajo infantil se ven reforzadas asimismo por las *leyes de escolarización obligatoria*. Obligar a un niño a permanecer en una escuela pública y certificada por el Estado hasta cierta edad tiene el mismo efecto que prohibir su contratación y proteger a los trabajadores adultos frente a la competencia más joven. Sin embargo, la asistencia obligatoria va más allá al obligar al niño a absorber cierto servicio (escuela) cuando él o sus padres preferirían otra cosa, imponiendo así una mayor pérdida de utilidad sobre esos niños[105], [106].

G. SERVICIO MILITAR

Pocas veces se percibe que el servicio militar es un medio eficaz de conceder un privilegio monopolista e imponer restricciones a los salarios. El servicio militar, al igual que las leyes de trabajo infantil, elimina de la competencia parte de la fuerza laboral del mercado de mano de obra, en este caso, miembros adultos y sanos. La eliminación a la fuerza y el trabajo obligatorio en las fuerzas armadas por un salario fijo incrementa los salarios de los

demás, especialmente en los campos que compiten más directamente con los trabajos de los reclutas. Por supuesto, también decrece la productividad general de la economía, compensando los incrementos de al menos unos pocos de los trabajadores. Pero, igual que en otros casos de concesiones monopolísticas, algunos de los privilegiados probablemente ganarán con la acción gubernamental. Directamente, el servicio militar es método por el que el gobierno puede requisar trabajo por un salario muy por debajo del de mercado, el que tendría que pagar para conseguir alistamientos en un ejército voluntario[107].

H. LEYES DE SALARIO MÍNIMO Y SINDICACIÓN OBLIGATORIA

Indirectamente se genera desempleo obligatorio a través de *leyes de salario mínimo*. En el libre mercado, el salario de cada uno tiende a fijarse en el valor de su productividad marginal descontada. Una ley de salario mínimo significa que se les *prohíbe trabajar* a aquellos cuyo valor de productividad quede por debajo del mínimo legal. El trabajador querría aceptar el trabajo y el empresario querría contratarle. Pero el decreto del Estado impide que esta contratación se lleve a cabo. Así, el desempleo obligatorio elimina la competencia de los trabajadores marginales y eleva los salarios del resto. Por tanto, aunque el *objetivo* declarado de una ley de salario mínimo sea mejorar los ingresos de los trabajadores marginales, el efecto real es justamente el contrario: les hace incontratables por los salarios legales. Cuando más alto sea el nivel del salario mínimo en relación con los mercados libres, mayor será el desempleo resultante[108].

Los sindicatos piden restricciones en los salarios, que, a escala parcial, causan distorsiones en la producción, menores salarios para quienes no sean miembros y bolsas de desempleo y, a escala general, llevan a mayores distorsiones y desempleo masivo per-

manente. Al imponer reglas de producción restrictivas, en lugar de permitir a los trabajadores individuales aceptar voluntariamente las normas laborales que fije el empresario en uso de su propiedad, los sindicatos reducen la productividad general y por tanto los niveles económicos de vida. Por tanto cualquier respaldo gubernamental a los sindicatos, como el impuesto bajo la Ley Wagner-Taft-Hartley, lleva a un régimen de restricciones salariales, daños a la producción y desempleo generalizado. El efecto indirecto en el empleo es similar al de una ley de salarios mínimos, excepto que menos trabajadores se ven afectados y en este caso se impone el salario mínimo que fija el sindicato.

I. SUBSIDIOS AL DESEMPLEO

Las *ayudas gubernamentales al desempleo* son un importante medio de subsidiar el desempleo causado por salarios o leyes de salario mínimo. Cuando las restricciones a los salarios generan desempleo, el gobierno acude a impedir que los trabajadores desempleados lesionen la solidaridad sindical y los salarios fijados por los sindicatos. Al recibir ayudas al desempleo, la mayoría de los posibles competidores de los sindicatos desaparecen del mercado de mano de obra, facilitando así una extensión indefinida de las políticas sindicales. Y esta desaparición de trabajadores del mercado la financian los contribuyentes, el público en general.

J. SANCIONES A FORMAS DE MERCADO

Cualquier forma de *sanción* gubernamental a un tipo de producción u organización de mercado lesiona la eficiencia de sistema económico e impide la máxima remuneración a los factores, así como la máxima satisfacción a los consumidores. Se sanciona a los más eficientes e, indirectamente, se subvenciona a los productores menos eficientes. Esto no solo tiende a reprimir formas

de mercado que son eficientes en adaptar la economía a cambios en las valoraciones de los consumidores y en recursos disponibles, sino asimismo perpetúa formas ineficientes. Los *impuestos a cadenas de tiendas* dificultan las cadenas de tiendas y perjudican a los consumidores en beneficio de sus competidores ineficientes; numerosas ordenanzas *prohibiendo los vendedores ambulantes* destruyen una forma eficiente de mercado y emprendedores en beneficio de otros competidores menos eficientes por más influyentes políticamente; las *leyes de horarios comerciales* perjudican a los competidores dinámicos que desean permanecer abiertos e impiden a los consumidores maximizar sus utilidades respecto del tiempo en que hacen sus compras; los *impuestos a los ingresos de las empresas* generan una obligación añadida a las empresas, penalizando aquellas formas de mercado eficientes y privilegiando a sus competidores; los *requisitos gubernamentales de informes* a los negocios generan restricciones artificiales a empresas pequeñas con relativamente poco capital y constituyen una concesión indirecta de privilegios a las grandes corporaciones en competencia[109].

De hecho, todas las formas regulación gubernamental de los negocios penalizan a los competidores eficientes y conceden privilegios monopolísticos a los ineficientes. Un ejemplo importante es la regulación de las *compañías de seguros*, particularmente a las que venden seguros de vida. Los seguros son una empresa especulativa, como cualquier otra, pero basado en la relativamente mayor certidumbre de la mortalidad biológica. Todo lo que es necesario para los seguros de vida es que las *primas* que se recaudan sean suficientes para pagar las indemnizaciones a los beneficiarios estimados en este momento. Pero las compañías de seguros de vida, curiosamente, se han introducido en el negocio de las inversiones al entender que necesitan dotar una reserva neta tan grande como para poder indemnizar a casi la mitad de la población, si esta muriera repentinamente. Han podido acumular ese volumen de reservas cargando primas muy superiores a las

necesarias para asegurar esa protección. Además, al cargar primas constantemente a lo largo de los años han sido capaces de eliminar gradualmente sus propios riesgos y ponerlos sobre los hombros de sus clientes (a través de las entregas de dinero acumuladas en sus pólizas). Más aun, las empresas, y no los asegurados, se quedan con los retornos de las reservas invertidas. Las compañías de seguros han podido cargar y recoger las primas absurdamente altas que requiere dicha política porque los gobiernos de los estados han *ilegalizado*, en nombre de la protección del consumidor, cualquier posible competencia de las bajas tarifas de las compañías de seguros sin reservas. Como consecuencia, el gobierno ha concedido un privilegio especial a empresas de «inversión» medio aseguradoras, medio antieconómicas.

K. LEYES ANTITRUST

Puede parecerle extraño al lector que uno de los controles gubernamentales más importantes a la competencia eficiente y que, por tanto, concede cuasimonopolios, sea las *leyes antitrust*. Pocos, economistas o no, han cuestionado el principio de las leyes antitrust, particularmente ahora que forman parte de los códigos desde hace años. Al igual que otras medidas, la evaluación de las leyes antitrust no se ha basado en un análisis de su naturaleza o de sus consecuencias necesarias, sino en una reacción impresionista a sus objetivos anunciados. La crítica principal a estas leyes es que «no han llegado suficientemente lejos». Algunos de los más encendidos en la proclamación de su creencia en el «libre mercado» han sido los más ruidosos pidiendo leyes antitrust estrictas y la «disolución de los monopolios». Incluso la mayoría de los economistas «de derechas» solo han criticado cautelosamente ciertos procedimientos antitrust, sin atreverse a atacar el principio de las leyes *per se*.

La única definición posible de un monopolio es una concesión de privilegios por parte del gobierno[110]. Por tanto, es bastante claro que es imposible que el gobierno *disminuya* el monopolio aprobando leyes punitivas. La única manera de que el gobierno disminuya el monopolio, si eso es lo que desea, es eliminar sus propias concesiones de monopolios. Por tanto, las leyes antitrust no «disminuyen el monopolio» lo más mínimo. Lo que consiguen es imponer un acoso continuo y arbitrario a empresas de negocios eficientes. La ley en los Estados Unidos se basa en términos vagos e indefinibles, permitiendo a la administración y los tribunales omitir una definición por adelantado de lo que es un delito «monopolístico» y lo que no es. Cuando la ley anglosajona se ha basado en una estructura de claras definiciones de los delitos, conocidos por adelantado y discernibles por un jurado después del apropiado proceso legal, las leyes antitrust prosperan sobre una vaguedad deliberada y reglas *ex post facto*. Ningún empresario sabe cuándo ha infringido la ley y cuándo no y no lo sabrá hasta que el gobierno, quizá después de otro cambio en sus propios criterios, se abata sobre él y le denuncie. Los efectos de estas reglas arbitrarias y de las definiciones *ex post facto* del «delito» son múltiples: se altera la iniciativa empresarial, los empresarios se vuelven desconfiados y serviles a las reglas arbitrarias de los funcionarios gubernamentales y no se permite a los negocios ser eficientes en servir al consumidor. Como los negocios siempre tienden a adoptar aquellas prácticas y escalas de actividad que maximicen los beneficios e ingresos y sirvan mejor a los consumidores, cualquier acoso a las prácticas de negocio por parte del gobierno solo puede dificultar la eficiencia en los negocios y premiar la ineficiencia[111].

Sin embargo, es inútil pedir solo una definición legal más clara de la práctica monopolística. La vaguedad de la ley se origina por la imposibilidad de fijar una definición convincente de monopolio en el mercado. De ahí los caóticos cambios del gobierno

de un criterio injustificable de monopolio a otro: el tamaño de la firma, la «proximidad» de sustitutivos, fijar un precio «demasiado alto» o «demasiado bajo» o el mismo que un competidor, fusiones que «disminuyen notablemente la competencia», etc. Ninguno de estos criterios tiene sentido. Un ejemplo es el criterio de *disminución notable de la competencia*. Esto supone implícitamente que la «competencia» es algo relacionado de alguna manera con la *cantidad*. Pero no es así: es un proceso por el que individuos y empresas ofertan productos en el mercado sin recurrir a la fuerza[112]. Proteger la «competencia» no significa dictar arbitrariamente que tiene que existir cierto número de empresas de cierto tamaño en una industria o área; significa mostrar que los hombres son libres de competir (o no) sin restricciones basadas en el uso de la fuerza.

La Ley Sherman original considera como «colusión» a la «restricción del comercio». Otra vez, no hay nada anticompetitivo *per se* en un cártel, pues conceptualmente no hay diferencia entre un cártel, una fusión y la formación de una corporación: todo consiste en aunar voluntariamente activos en una empresa para servir eficientemente a los consumidores. Si debe detenerse la «colusión» y el gobierno debe disolver los cárteles, es decir, si para mantener la competencia es necesario que se destruya la *cooperación*, los «antimonopolistas» deben defender la prohibición completa de todas las corporaciones y asociaciones. Así que solo se tolerarían empresas de un solo propietario. Aparte del hecho de que esta competencia obligatoria y cooperación ilegal es difícilmente compatible con el «libre mercado» que muchos antitrustistas dicen defender, la ineficiencia y la menos productividad que genera la ilegalización del capital unido llevaría a la economía por el camino de la civilización a la barbarie. Puede decirse que un individuo que esté ocioso y no trabajando «restringe» el comercio, aunque lo correcto sería afirmar que más que restringiéndolo está ausente o *sin participar* en él. Si los antitrustistas

quieren prevenir la inactividad, que es la extensión lógica del concepto de soberanía del consumidor de W. H. Hutt, deberían aprobar una ley que obligara a trabajar y prohibiera el ocio, una condición ciertamente cercana a la esclavitud[113]. Pero si limitamos la definición de «restricción» a la restricción del comercio *de otros*, está claro que no puede haber restricción alguna en el libre mercado y solo *el gobierno* (u otra institución que haga uso de la violencia) puede restringir el comercio. *¡Y una forma manifiesta de esas restricciones es la propia legislación antitrust!*

Una de las pocas exposiciones convincentes del principio antitrust en los últimos años ha sido la de Isabel Paterson. Como ella dice:

> *Standard Oil* no restringía el mercado: fue a los confines del mundo para hacer un mercado. ¿Puede decirse que las corporaciones hayan «restringido el comercio» cuando el comercio que atienden no existía hasta que produjeron y vendieron esos bienes? ¿Restringían el comercio los fabricantes de automóviles durante el periodo en que fabricaron y vendieron cincuenta millones de vehículos donde no había habido antes coches? (…) Sin duda (…) no podría haberse imaginado nada más absurdo que fijarse en las empresas estadounidenses, que han creado y potenciado, en una magnitud siempre creciente, un volumen y variedad de comercio tan vasto que hace de toda la producción e intercambio previos algo parecido a un puesto de carretera y llamar a este rendimiento una «restricción al comercio», estigmatizándolo así como si fuera un delito[114].

Y concluye *Mrs*. Paterson:

> El gobierno no puede «restaurar la competencia» o «asegurarla». El gobierno es un monopolio y todo lo que puede hacer es imponer restricciones que puede emitir en monopolio, cuando va tan lejos como para requerir permiso para que el individuo produzca. Esto es lo esencial de la sociedad estamental. La reversión hacia una ley estamental en la legislación antitrust no he advertido (…) los políticos (…) han creado una ley bajo la que es imposible que los ciudadanos conozcan por anticipado qué es un delito y que por consiguiente hace que todos los esfuerzos productivos sean perseguibles, si no indudablemente condenables[115].

En los primeros tiempos del «problema del trust», Paul de Rousiers comentaba:

> Directamente, la formación de trust no reproduce por la acción natural de las fuerzas económicas. Tan pronto como dependan de una protección artificial (como los aranceles), el método de ataque más efectivo es simplemente reducir lo más posible el número y fuerza de estos accidentes protectores. Podemos atacar las condiciones artificiales, pero somos impotentes cuando nos oponemos a las condiciones naturales. (…) Hasta ahora Estados Unidos ha seguido exactamente el método opuesto, acusando a las fuerzas económicas de tender a concentrar la industria y ocupándonos de ello mediante legislación antitrust, una serie de medidas artificiales. Por tanto no debería haber ningún entendimiento entre empresas competidoras, etc. Los resultados han sido pobres: una restricción violenta de iniciativas fructíferas. (…) [La legislación] no se ocupa del resto de los males, au-

menta en lugar de disminuir las condiciones artificiales y acaba regulando y complicando asuntos cuyas necesidades supremas con la simplificación y la eliminación de restricciones[116].

L. ILEGALIZACIÓN DE LOS PRECIOS BÁSICOS EN ORIGEN

Un ejemplo importante de los efectos monopolizadores de un programa supuestamente diseñado para *combatir* el monopolio es la decisión de los tribunales de ilegalizar los *precios básicos en origen*. En el libre mercado, la uniformidad de precios significa uniformidad *en cada centro de consumo* y no uniformidad en cada fábrica. En materias primas cuyos costes de transporte son una proporción grande del precio final, esta distinción es importante y muchas empresas adoptan esa uniformidad de precios, permitiendo a empresas lejanas de un centro de consumo «absorber» algunas cargas por transporte con el fin de competir con empresas locales. Una de las formas de absorción de transporte se denomina «precios básicos en origen». Al hacer «monopolística» y decretando virtualmente que cada empresa debe tener precios uniformes «en la fábrica» no solo impide la competencia internacional es esas industrias, sino también concede un privilegio monopolístico artificial a las empresas locales. Se concede a cada empresa local el área en que se encuentra, dentro de la cual puede imponer a sus clientes un precio de monopolio, gracias el refugio que suponen los costes de transporte a los rivales de fuera del pueblo. Las empresas más capaces de absorber los costes de transporte y prosperar en un mercado mayor se ven penalizadas y obstaculizadas. Además, se eliminan las ventajas del coste decreciente de un mercado y una producción a gran escala, al confinar a cada empresa a un círculo pequeño. Se alteran las ubicaciones de las empresas y se les fuerza a agruparse cerca de áreas

de gran consumo, a pesar de las mayores ventajas que otras ubicaciones ofrecerían a estas compañías[117]. Además, esta regulación penaliza a los pequeños negocios, pues solo las grandes empresas pueden permitirse muchas sucursales para competir en cada área local[118].

M. LEYES DE CONSERVACIÓN DE LA NATURALEZA

Las leyes de protección del medioambiente restringen el uso de recursos mermados y obligan a los propietarios a invertir en el mantenimiento de recursos «naturales» reemplazables. El efecto en ambos casos es similar: restricción de la producción presente por el supuesto beneficio en la futura. Es obvio en los recursos mermados; también se obliga a los factores a mantener recursos reemplazables (como árboles) cuando podrían obtener más rentabilidad dedicándose a otras formas de producción. En el último caso hay una doble distorsión: los factores se cambian a la fuerza a una producción futura y también se obliga a cierto *tipo* de producción futura: el reemplazo de estos recursos en particular[119].

Está claro que uno de los objetivos de las leyes de conservación de la naturaleza es imponer la relación entre consumo y ahorro (inversión) por debajo del nivel que preferiría el mercado. Las asignaciones voluntarias de la gente realizadas de acuerdo con sus preferencias temporales se alteran a la fuerza y se fuerza artificialmente una mayor inversión relativa para producción para consumo futuro. En resumen, El Estado decide que la presente generación debe asignar sus recursos a un futuro más lejano del que desea, ya que el Estado se considera que tiene una visión a largo plazo, comparada con la cortoplacista de los individuos libres. Pero supuestamente los recursos mermados deben utilizarse en algún momento y siempre debe haber algún equilibrio entre la producción presente y la futura. ¿Por qué las reclamacio-

nes de la presente generación tienen tan poco peso en este caso? ¿Por qué la próxima generación es más importante como para obligar a la presente a cargar con un peso superior? ¿Qué ha hecho el futuro para merecer un trato privilegiado?[120]. ¡De hecho, como el futuro probablemente sea más rico que el presente, deberíamos suponer lo contrario! El mismo razonamiento es aplicable a todos los intentos por cambiar la relación de preferencias temporales del mercado. ¿Por qué podría el futuro ser capaz de obligar a mayores sacrificios en el presente de los que este quiere soportar? Además, con el paso de los tiempos, el futuro se convertirá en presente: ¿deben igualmente las futuras generaciones restringir su producción y consumo a causa de otro «futuro» fantasmal? No debe olvidarse que el objetivo de toda la actividad productiva son los bienes y servicios que van a consumirse solo *en algún presente*. No hay una base racional para penalizar el consumo en un presente y privilegiar *un presente futuro* y hay aun menos razones para restringir *todos* los presentes favoreciendo algún «futuro» similar a un fuego fatuo que nunca llega y siempre está más allá del horizonte. Aun así, este es el objetivo de las leyes de conservación. Las leyes de conservación de la naturaleza son en realidad legislación sobre «castillos en el aire»[121].

Los individuos en el mercado deciden sobre la estructura temporal en sus asignaciones de factores de acuerdo con el beneficio estimado que sus recursos ofrecen en el presente frente a los que ofrecerían en el futuro. En otras palabras, tienden en todo momento a maximizar el valor presente de sus terrenos y activos de capital[122]. La estructura temporal de las rentabilidades de los activos viene determinada por el tipo de interés, que a su vez viene determinado por los planes de preferencia temporal de todos los individuos en el mercado. La preferencia temporal, además de las demandas específicas estimadas para cada bien, determinará las asignaciones de factores para cada uso. Como una preferencia temporal más baja significaría más inversión en futuros bienes de

consumo, también significará mayor «conservación» de recursos naturales. Una preferencia temporal más alta llevará a una menor inversión y más consumo en el presente y consecuentemente a menos «conservación»[123].

La mayoría de los argumentos conservacionistas demuestran una absoluta falta de familiaridad con la economía. Muchos suponen que los emprendedores no tienen ninguna visión de futuro y que usarían despreocupadamente los recursos naturales para acabar encontrándose con que de repente un día con que no tienen propiedad. Solo el Estado providencial y prudente puede prever el agotamiento. Lo absurdo de este argumento es evidente cuando nos damos cuenta de que el valor presente del terreno del emprendedor depende de las rentas futuras esperadas para sus recursos. Aun cuando el propio emprendedor fuera inexplicablemente ignorante, el mercado no lo será y sus valoraciones (esto es, la valoración de expertos interesados jugándose dinero) tenderá a reflejar adecuadamente su valor. De hecho, el negocio del emprendedor consiste en predecir y su recompensa por predecir correctamente son sus beneficios. ¿Tienen los emprendedores en el mercado menos capacidad de previsión que los burócratas confortablemente protegidos por la confiscación del dinero de los contribuyentes?[124].

Otro error que cometen los conservacionistas es asumir una tecnología fija en el tiempo. Los seres humanos emplean los recursos que tienen y como el conocimiento tecnológico crece, se multiplican los recursos utilizables. Si tenemos menos madera para emplear que las generaciones pasadas, también necesitamos menos, pues hemos encontrado otros materiales que podemos utilizar para la construcción o como combustible. Las generaciones anteriores poseían una gran abundancia de petróleo en la tierra, pero para ellos no tenía valor y por tanto no era un recurso. Nuestros avances modernos nos han enseñado como aprovechar el petróleo y nos han permitido producir equipamiento para este

fin. Por tanto, nuestros recursos petrolíferos *no* son fijos: son infinitamente mayores que los de las generaciones pasadas. La conservación artificial prolongará inútilmente los recursos más allá del tiempo en que se hayan vuelto obsoletos.

¡Cuántos autores se han lamentado por la devastación brutal capitalista de los bosques americanos! Aun así está claro que la tierra americana ha tenido usos más productivos que la producción de madera y por tanto se ha dirigido a los fines que mejor satisfacían los deseos de los consumidores[125]. ¿Qué otros criterios pueden fijar los críticos? Si creen que se ha talado demasiado bosque, ¿cómo pueden llegar a un estándar cuantitativo para determinar cuánto es «demasiado»? De hecho es imposible llegar a ningún estándar de este estilo, como es imposible llegar a ningún estándar cuantitativo para la acción del mercado fuera de este. Cualquier intento debe ser arbitrario y sin base en ningún principio racional.

Estados Unidos ha sido pionero en leyes de conservación de la naturaleza, particularmente respecto de su «dominio público». Bajo un sistema puro de libre empresa, no habría nada similar a un dominio público propiedad del gobierno. El terreno sencillamente permanecería sin propietario hasta que se utilizara, después de lo cual, sería propiedad del primer usuario y sus herederos o causahabientes[126]. Las consecuencias de la propiedad del gobierno de los dominios públicos se investigarán más adelante. Cuando el gobierno posee la tierra y permite a los individuos privados disponer de ella libremente, el resultado es una sobreexplotación devastadora del recurso. Se emplean más factores para utilizar el recurso que en el mercado libre, pues las únicas ganancias para los usuarios son las inmediatas y si esperan otros usuarios mermarán el recurso limitado. La libre disposición de un recurso propiedad del gobierno genera ciertamente una «guerra de todos contra todos» a medida que más y más usuarios, atraídos por la oferta gratuita, intentan explotar el recurso esca-

so. Tener un recurso escaso y hacer que todos crean (por ser gratis) que su oferta es ilimitada, ocasiona una sobreexplotación del recurso, favoritismo, colas figuradas, etc. Un ejemplo evidente fue la ocupación de nuevas tierras en el Oeste en la segunda mitad del siglo XIX. El gobierno impidió a los rancheros ser propietarios de las tierras y vallarlas e insistió en mantenerlas como «espacios abiertos» propiedad del gobierno. La consecuencia fue el uso excesivo de los terrenos y finalmente su agotamiento[127]. Otro ejemplo es el rápido agotamiento de la pesca. Como no se permite a nadie ser propietario de una porción del mar, no tiene sentido preservar el valor del recurso, pues solo se obtiene beneficio si se es más rápido que la competencia[128].

Es difícil considerar al arrendamiento como una forma mejor de usar la tierra. Si el gobierno posee la tierra y la arrienda a colonos o leñadores, el arrendatario seguirá sin tener ningún incentivo para preservar el valor del recurso, ya que no es propietario del mismo. La que más le interesa como arrendatario es usar el recurso *en este momento* tan intensivamente como pueda. Por tanto, el arrendamiento también merma excesivamente los recursos naturales.

Por el contrario, si los individuos privados fueran propietarios de todas las tierras y recursos lo que más les interesaría sería *maximizar el valor presente* de cada recurso. Una excesiva merma del recurso disminuiría su valor en el mercado. Frente a la preservación del valor integral del recurso, el propietario de este valora el ingreso que obtiene ahora mismo por su uso. Esta disyuntiva se decide, *ceteris paribus*, por la preferencia temporal y las demás preferencias del mercado[129]. Si los individuos privados solo pueden usar la tierra, pero no poseerla, se destruye este equilibrio y el gobierno impulsa así un uso presente excesivo.

No solo el *objetivo* declarado de las leyes de conservación (ayudar al futuro a expensas del presente) es ilegítimo y los argumentos a su favor son inválidos, sino que la conservación obligatoria

no alcanzará siquiera este propósito. Porque el futuro ya está previsto a través del ahorro y la inversión presentes. De hecho las leyes de conservación de la naturaleza obligan a mayores inversiones en recursos naturales: utilizando otros recursos para mantener recursos renovables y obligando a mantener más existencias en inventario en recursos agotables. Pero la inversión *total* viene determinada por la preferencia temporal de los individuos y esta no va a cambiar. Así que las leyes de conservación *no* aumentan realmente las provisiones totales para el futuro, simplemente cambian la inversión en bienes de capital, vivienda, etc. a recursos naturales. Por lo que imponen ineficiencias y distorsionan las pautas de inversión en la economía[130].

Dadas la naturaleza y consecuencias de las leyes de conservación ¿por qué debería alguien apoyar esta legislación? Debemos advertir que las leyes de conservación tienen un aspecto muy «parcial». Restringen la producción, es decir, el uso de un recurso, por la fuerza y por tanto crean un privilegio monopolístico, que lleva a un precio restringido a los propietarios de este recurso o sus sustitutivos. Las leyes de conservación pueden ser más eficazmente monopolizadoras que los aranceles, porque, como hemos visto, los aranceles permiten la entrada de nuevas empresas y una producción ilimitada a los competidores domésticos[131]. Por otro lado, las leyes de conservación sirven para cartelizar el factor tierra y restringir de modo absoluto la producción, ayudando así a garantizar ganancias monopolísticas permanentes (y continuas) a los propietarios. Por supuesto, estas ganancias tienden a capitalizarse a través de un incremento en el valor del terreno. Luego, la persona que compra posteriormente el factor monopolizado simplemente ganará el tipo de interés actual sobre esa inversión, aun cuando la ganancia de monopolio se incluya en sus ingresos.

Por tanto, las leyes de conservación deben asimismo considerarse como concesiones de privilegios monopolísticos. Un buen

ejemplo es la política del gobierno estadounidense, de finales del siglo XIX, de «reservar» grandes extensiones del «dominio público», es decir, de los terrenos propiedad del gobierno[132]. Reservar significa que el gobierno mantiene el terreno bajo su propiedad y abandona su política anterior de mantenerlo abierto para su aprovechamiento por propietarios privados. En particular, los bosques se han reservado, claramente con el objetivo de que se conserven. ¿Cuál es el efecto de no permitir la producción en grandes áreas madereras? Conferir un privilegio monopolístico y por ende un *precio restringido* a la competencia de terrenos privados y de maderas.

Hemos visto que limitando la oferta de mano de obra confiere un salario restringido a los trabajadores privilegiados (al tiempo que los trabajadores desplazados por los salarios sindicales o por licencias o leyes de inmigración deben encontrar en otro sitio trabajos peor pagados y menos productivos). Un privilegio de monopolio o cuasimonopolio para la producción de bienes de capital o consumo, por otro lado, puede conferir un precio de monopolio o no, dependiendo de la configuración de las curvas de demanda de las empresas individuales, así como de sus costes. Como una empresa puede aumentar o disminuir su oferta a placer, la establece con el conocimiento de que rebajar la producción para conseguir un precio de monopolio debe asimismo rebajar la cantidad total de bienes vendidos[133]. El trabajador no necesita preocuparse por estas consideraciones (aparte de una mínima variación en la demanda de horas totales de servicio para cada trabajador). ¿Qué pasa con el terrateniente? ¿Conseguirá un precio restringido definido o un posible precio de monopolio? Una característica esencial de un terreno es que no puede aumentarse por medio del trabajo, si puede aumentarse es un bien de capital, no un terreno. En la práctica, lo mismo aplica al trabajo, que, salvo en periodos largos de tiempo, puede considerarse fijo en su oferta total. Como no puede incrementarse el traba-

jo en su totalidad (excepto, como se ha dicho, en relación con las horas laborables diarias), las restricciones gubernamentales a la oferta de mano de obra (leyes de trabajo infantil, barreras a la inmigración, etc.) confieren en consecuencia un incremento restringido en los salarios de los trabajadores remanentes. Los bienes de capital o consumo pueden aumentarse o disminuirse, por lo que las empresas privilegiadas deben tener en cuenta sus curvas de demanda. Por el contrario, la tierra no puede incrementarse, por lo que las restricciones a la oferta de terreno también confieren un precio restringido a la tierra por encima del de libre mercado[134]. Pasa lo mismo con la merma de recursos naturales, que no puede incrementar su oferta y por tanto puede considerarse como parte de la tierra. Por tanto, si el gobierno pone a la fuerza fuera del mercado tierras o recursos naturales inevitablemente concede una ganancia de monopolio y un precio restringido en los restantes terratenientes o propietarios de recursos. Además de todos los demás efectos, las leyes de conservación obligan a la mano de obra a abandonar buenas tierras y cultivar en su lugar el resto de terreno submarginal. Este cambio obligado rebaja la productividad marginal del trabajo y consecuentemente el nivel general de vida.

Volvamos a la política gubernamental de reservar terrenos madereros. Esta concede un precio restringido y una ganancia de monopolio a las tierras que permanezcan en uso. Los mercados de terrenos son especiales y no tienen la misma conectividad general que los de mano de obra. Por tanto, la subida del precio restringido se limita mucho más a las tierras que compiten o competirían con las «reservadas». En el caso de la política conservacionista estadounidense, los beneficiarios particulares fueron (*a*) las ferroviarias del Oeste que obtuvieron concesiones de terrenos y (*b*) los madereros existentes. Las ferroviarias recibieron grandes concesiones de tierras del gobierno: no solo derechos de peso para las vías, sino un área de quince millas a cada lado de la

línea. La reserva del gobierno del terreno público elevó el precio recibido por las ferroviarias cuando posteriormente vendieron este terreno los nuevos habitantes del área. Así las ferroviarias recibieron otro regalo del gobierno, esta vez en forma de ganancia de monopolio, a expensas de los consumidores.

Las ferroviarias no ignoraban las ventajas monopolísticas que les concederían las leyes de conservación, de hecho, fueron el «ángel» financiero de todo el movimiento conservacionista. Así, escribe Peffer:

> Hubo una base definida para acusar a las ferroviarias de estar interesadas en el rechazo de [varias leyes que permitían una transmisión sencilla del dominio público a las manos de colonos privados]. La Asociación Nacional de Regantes, que fue la más ardiente defensora de la reforma de la ley del suelo aparte de la administración, estaba financiada en parte por los ferrocarriles transcontinentales y por las ferroviarias Burlington y Rock Island, aportando $39 000 al año de un presupuesto total en torno a $50 000. El programa de esta asociación, tal como lo anunció James J. Hill [un ilustre magnate de los ferrocarriles] era incluso más avanzado que el de [los principales conservacionistas][135].

También los madereros entendieron las ganancias que podrían obtener de la «conservación» de los bosques. El propio presidente Theodore Roosevelt anunció que «los mismos grandes industriales de la madera están impulsando el movimiento para la preservación de los bosques». Como declaraba uno de los estudiosos del problema, los

> fabricantes y propietarios de maderas (…) llegaron a un acuerdo amistoso con Gifford Pinchot [líder de

> la conservación de los bosques] Tan pronto como en 1903. (…) En otras palabras, el gobierno al impedir la entrada de terrenos madereros y mantenerlos fuera del mercado ayudaría a subir el precio de valor de la madera de propiedad privada[136].

N. PATENTES[137]

Una *patente* es la concesión de un privilegio de monopolio por el gobierno para quien primero descubra ciertos tipos de invención[138]. Algunos defensores de las patentes aseveran que no hay privilegios de monopolio, sino simplemente derechos de propiedad sobre inventos o incluso «ideas». Pero en el mercado libre o libertario el derecho de todos a la propiedad se defiende sin patentes. Si alguien tiene una idea o plan y produce un invento que posteriormente es robado de su casa, el robo es un acto ilegal bajo la ley general. Por otro lado, las patentes en realidad invaden los derechos de propiedad de aquellos descubridores *independientes* de una idea o invención que descubren después del patentador. Se impide por la fuerza que estos inventores e innovadores posteriores que utilicen sus propias ideas y su propiedad. Además, en una sociedad libre el innovador podría poner en el mercado su invención y estampar su *copyright* evitando así que los compradores revendan el mismo producto o un duplicado.

Por tanto, las patentes invaden más que defienden los derechos de propiedad. Lo engañoso del argumento de que las patentes protegen derechos de propiedad sobre ideas queda demostrado por el hecho de que no todas, sino solamente ciertos tipos de ideas originales se consideran legalmente patentables. Numerosas ideas nuevas no se consideran nunca como susceptibles de concesiones de patentes.

Otro argumento común para las patentes es que la «sociedad» sencillamente hace un contrato con el inventor para comprar su

secreto, de forma que dicha «sociedad» pueda hacer uso de él. Pero en primer lugar la «sociedad» podría entonces pagar una subvención directa o un precio al inventor, no necesita impedir a todos los inventores posteriores vender *sus* invenciones en este campo. En segundo lugar, no hay nada en una economía libre que impida que individuo o un grupo de individuos compre invenciones secretas a sus creadores. Por tanto no se necesita una patente monopolística.

El argumento más popular entre los economistas a favor de las patentes es el utilitario de que una patente es necesaria durante un cierto número de años para animar el gasto necesario en investigación de inventos e innovaciones en nuevos productos y procesos.

Es un argumento curioso, pues inmediatamente surge la pregunta: ¿Con qué estándar juzgamos que los gastos de investigación son «demasiados», «demasiado pocos» o los correctos? Los recursos en la sociedad son limitados y pueden usarse para innumerables fines alternativos. ¿Con qué estándar se determina que ciertos usos son «excesivos» o «insuficientes»? Alguien puede observar que hay poca inversión en Arizona pero mucha en Pennsylvania, afirmando indignado que Arizona merece «más inversión». Pero ¿qué estándares puede usar para justificar esa afirmación? El *mercado* tiene un estándar racional: el máximo ingreso y el máximo beneficio, que solo pueden lograrse a través del mejor servicio a los consumidores. Este principio del máximo servicio a los consumidores y productores por igual (es decir, a todos) rige la aparentemente asignación de recursos del mercado: cuando dedicar a una empresa u otra, a un área u otra, al presente o al futuro, a un bien u otro, a investigación o a otras formas de inversión. El observador que critica esta asignación no puede tener estándares racionales para decidir, solo dispone de su arbitrio. Esto es particularmente cierto en las críticas a las relaciones de producción, en contraste con las interferencias con el consumo. Al-

guien que reprende a los consumidores por comprar muchos cosméticos puede tener, acertada o equivocadamente, alguna base racional para su crítica. Pero quien piensa que debería utilizarse más o menos de cierto recurso de cierta manera, o que las empresas son «demasiado grandes» o «demasiado pequeñas» o que se gasta poco o mucho en investigación o se invierte en una máquina nueva, no puede tener una base racional para su crítica. En resumen, los negocios producen para un mercado, guiados por las valoraciones de los consumidores en dicho mercado. Los observadores externos pueden criticar las valoraciones definitivas de los consumidores si quieren (aunque si interfieren en el consumo basado en valoraciones, imponen una pérdida de utilidad a los consumidores), pero no pueden legítimamente criticar los *medios*, las asignaciones de factores, por los que se proveen estos fines.

Los fondos de capital son limitados, igual que todos los demás recursos, y pueden asignarse a varios usos, uno de los cuales sería el gasto en investigación. En el mercado, las decisiones racionales se toman, en relación con los gastos de investigación, de acuerdo con las mejores expectativas empresariales sobre futuros retornos. Subvencionar gastos de investigación mediante coerción restringiría la satisfacción de los consumidores y productores en el mercado.

Muchos defensores de las patentes creen que los procesos competitivos ordinarios del mercado no promueven suficientemente la adopción de nuevos procesos y por tanto las innovaciones deben ser promovidas coercitivamente por el gobierno. Pero el mercado decide sobre el grado de introducción de nuevos procesos igual que sobre el grado de industrialización de una nueva área geográfica. De hecho, este argumento sobre las patentes similar al de las «industrias nacientes» para los aranceles: que los procedimientos de mercado no son suficientes como para permitir la introducción de nuevos procesos. Y de nuevo, la respuesta

es la misma: la gente debe sopesar la productividad superior del nuevo proceso frente al coste de implantarlo, es decir frente las ventajas que posee el proceso antiguo por seguir existiendo. Conceder privilegios coercitivos especiales a la innovación elimina innecesariamente fábricas valiosas existentes e impone una carga excesiva a los consumidores.

Tampoco es en modo alguno evidente que las patentes impulsen un incremento en la cantidad absoluta de gastos de investigación. Pero es seguro que podemos decir que las patentes distorsionan la asignación de factores en el *tipo* de investigación a realizar. Pues aunque es cierto que el *primer* descubridor se beneficia del privilegio, también lo es que sus competidores quedan excluidos de la producción en el área de la patente por muchos años. Y como se puede construir una patente posterior a partir de una anterior relacionada en el mismo campo, a menudo se ahuyenta a los competidores indefinidamente respecto de otras investigaciones en el área general cubierta por la patente. Más aun, quien tenga la patente pierde interés en seguir investigando en este campo, pues el privilegio le permite dormirse en los laureles durante todo el periodo en que dura esta, con la seguridad de que ningún competidor irrumpirá en su dominio. El incentivo competitivo para seguir investigando desaparece. Por tanto, los gastos de investigación se *sobreestiman* en las primeras etapas antes de que alguien obtenga una patente y se *restringen innecesariamente* en el periodo posterior a dicha obtención. Además, algunas invenciones se consideran patentables y otras no. Por tanto el sistema de patentes tiene el efecto ulterior de estimular artificialmente los gastos de investigación en las áreas *patentables*, restringiéndola artificialmente en las *no patentables*.

Como resumía Arnold Plant, el problema de la innovación y los gastos de investigación competitivos:

> Tampoco puede asumirse que los inventores perderían su empleo si los empresarios perdieran el monopolio del uso de sus inventos. Los negocios los emplean hoy para la producción de invenciones no patentables y no lo hacen únicamente por el beneficio que supone la prioridad. En una competencia activa (…) ningún negocio puede permitirse rezagarse de sus competidores. La reputación de una empresa depende de su habilidad para mantenerse en cabeza, ser la primera en el mercado con nuevas mejoras a sus productos y reducciones en sus precios[139].

Por fin, el propio mercado, obviamente, ofrece una solución efectiva para quienes sientan que no se gasta lo suficiente en ciertas direcciones en el libre mercado. *Son libres de hacer ellos mismos esos gastos*. Quienes querrían ver más invenciones y que se exploten estas tienen libertad para asociarse y subvencionar esos esfuerzos de la manera que estimen mejor. Al hacerlo, añadirían, como consumidores, recursos al negocio de la investigación y la invención. Y así no estarían forzando a otros consumidores a perder utilidades concediéndoles monopolios y distorsionando la asignación del mercado. Sus gastos voluntarios formarían parte del mercado y ayudarían a expresar la valoración real de los consumidores. Además, no se limitaría a los inventores posteriores. Los amigos de la invención cumplirían sus objetivos sin acudir al Estado e imponer pérdidas a los consumidores en general.

Las patentes, como cualquier concesión de monopolio, otorgan un privilegio a uno y restringen la entrada de otros, distorsionando así el patrón de libre competencia en la industria. Si el producto es suficientemente demandado por el público, el dueño de la patente será capaz de obtener un precio de monopolio. El dueño de la patente, en lugar de vender el producto por sí mismo, puede elegir en cambio (1) vender a otro su privilegio o

(2) mantener el privilegio de la patente, pero vender licencias a otras firmas, permitiéndoles poner en el mercado la invención. Por tanto, el privilegio de patente se convierte así en una ganancia capitalizada de monopolio. Tenderá a venderse al precio que capitalice la futuro ganancia esperada de monopolio que se derive. El establecimiento de licencias equivale al alquiler de capital y una licencia tenderá a venderse a un precio equivalente a la suma descontada del rendimiento que se obtendrá de la patente por el periodo de dicha licencia. Un sistema de licenciamiento general es equivalente a un impuesto sobre el uso del nuevo proceso, excepto en que el *dueño de la patente* recibe el dinero y no el gobierno. Este impuesto restringe la producción en comparación con el libre mercado, elevando el precio del producto y reduciendo el nivel de vida del consumidor. También distorsiona la asignación de recursos, manteniendo factores fuera de estos procesos y forzándoles a entrar en campos menos productivos.

La mayoría de los críticos de las patentes dirigen su fuego no contra las propias patentes, sino contra supuestos «abusos monopolísticos» en su uso. No se dan cuenta de que la misma patente es el monopolio y de que cuando a alguien se le concede un privilegio de monopolio, no debería causar sorpresa ni indignación que haga un uso íntegro de él.

O. CONCESIONES Y «SERVICIOS PÚBLICOS»

Llamamos *concesiones* a los otorgamientos de permisos por parte del gobierno para el uso de las calles. Cuando las concesiones son *exclusivas* o restrictivas, son privilegios de monopolio o de cuasimonopolio. Sin embargo, las *generales* y no exclusivas no pueden ser calificadas de monopolísticas. La cuestión de las concesiones se complica por el hecho de que el gobierno *es propietario* de las calles y por tanto debe dar permiso antes de que alguien las utilice. Por supuesto, en un mercado verdaderamente libre,

las calles serían de propiedad privada y no del gobierno y no aparecería este problema.

Se ha aducido el hecho de que el gobierno deba dar permiso para usar sus calles para justificar regulaciones restrictivas del gobierno en «servicios públicos esenciales», muchos de los cuales (como el agua o la electricidad) deben hacer uso de las vías públicas. Así que se considera que las regulaciones como un *quid pro quo* voluntario. Pero al hacerlo se olvida el hecho de que la propiedad gubernamental de las calles es por sí mismo un acto permanente de intervención. La regulación de los servicios públicos o de cualquier otra industria desincentiva la inversión en ella, privando así a los consumidores de la mejor satisfacción de sus deseos. Así que distorsiona la asignación de recursos del libre mercado. Los precios por debajo del nivel libre mercado crean una escasez artificial; por encima, imponen restricciones y un precio de monopolio para los consumidores. Tasas de retorno garantizadas eximen el libre juego de las fuerzas de mercado e imponen restricciones a los consumidores al distorsionar las asignaciones del mercado.

Por otro lado, el mismo término «servicio público» es absurdo. *Todo* bien ofrece un servicio «al público» y casi todos, si consideramos como unidad un tamaño suficiente de oferta, pueden ser considerados como «necesarios». Cualquier designación de algunas industrias como «servicios públicos» es completamente arbitraria e injustificada[140].

P. DERECHO DE EXPROPIACIÓN

Al contrario que la concesión, que puede ser general y no exclusiva (siempre que la organización central de la fuerza continúe siendo propietaria de las calles), el *derecho de expropiación* no podría generalizarse fácilmente. Si se hiciera así, sin duda se produciría un caos. Porque cuando el gobierno concede un privile-

gio de expropiación (como ha hecho con los ferrocarriles y muchos otros negocios), virtualmente ha concedido una licencia para robar. Si todo el mundo tuviera derecho de expropiación, cada hombre estaría capacitado para obligar a vender la propiedad que él quiera comprar. Si A se ve obligado a vender su propiedad a B a voluntad de este último y viceversa, ninguno podría considerarse como dueño de misma propiedad. Desaparecería todo el sistema de propiedad privada en favor de una sociedad de rapiña mutua. Se disuadirían el ahorro y la acumulación de propiedades para sí mismo o sus herederos y la rapiña se agudizaría en las propiedades remanentes. La cavilación daría paso de inmediato a la barbarie, prevaleciendo los niveles de vida de los salvajes.

El propio gobierno es el titular original del «derecho de expropiación» y el hecho de que pueda despojar a cualquier propietario a su voluntad es una evidencia de que, en la sociedad actual, el derecho a la propiedad privada está establecido endeblemente. Indudablemente nadie puede decir que la inviolabilidad de la propiedad privada está protegida por el gobierno. Y cuando el gobierno cede este poder a una empresa en particular le confiere el privilegio especial de tomar propiedades por la fuerza.

Evidentemente, el uso de este privilegio distorsiona en gran medida la estructura de la producción. En lugar de determinarse por el intercambio voluntario, la autopropiedad y la satisfacción eficiente de los deseos del consumidor, los precios y la asignación de recursos se determinan en este caso por la fuerza bruta y el favor gubernamental. El resultado es una sobreextensión de los recursos (una mala inversión) en una empresa o industria privilegiada y una infrainversión en otras. En cada momento, como hemos indicado, hay una cantidad limitada de capital (una oferta limitada de todos los recursos) que puede dedicarse a inversión. El incremento obligatorio por una disminución arbitraria en un

campo solo puede lograrse por una disminución arbitraria en otros[141].

Muchos defensores de la expropiación argumentan que la «sociedad», en último término, tiene el derecho de usar cualquier territorio para «sus» fines. Sin saberlo, están dando validez a una política georgista: que toda persona, por el mero hecho de nacer, tiene derecho a una parte alícuota de la tierra que Dios le ha dado[142]. En realidad, como la «sociedad» no existe como entidad es imposible que cada individuo convierta su teórico derecho de alícuota en propiedad real[143].

Q. SOBORNO A LOS FUNCIONARIOS DEL GOBIERNO

Como es ilegal, el *soborno a los funcionarios del gobierno* no recibe prácticamente ninguna mención en los estudios económicos. Sin embargo, la ciencia económica debería analizar todos los aspectos del intercambio mutuo, sean estos legales o ilegales. Hemos visto más arriba que el «soborno» a una empresa *privada* no es realmente un soborno, en absoluto, sino un pago del precio de mercado por el producto. El soborno a funcionarios es también un *precio* en pago de un servicio. ¿Qué servicio? El de evitar aplicar los que dicta el gobierno a la persona particular que paga el soborno. En resumen, la aceptación de un soborno es equivalente a la venta de un permiso para hacer cierto tipo de negocios. Por tanto, praxeológicamente, la aceptación de un soborno es idéntica a la venta de una *licencia* gubernamental para dedicarse a un negocio u ocupación. Y los efectos económicos son similares a los de una licencia. No hay diferencia económica entre la compra de un permiso gubernamental para operar mediante una licencia o pagando informalmente a funcionarios gubernamentales. Lo que recibe el que soborna es, por tanto, una licencia oral e informal para operar. El hecho de que sean dos funcionarios dis-

tintos los que reciban el dinero en ambos casos es irrelevante para nuestra exposición.

Hasta qué punto una licencia informal actúa como una concesión de un privilegio monopolístico, depende de las condiciones en que se otorgue. En algunos casos, el funcionario acepta un soborno de alguien y le concede efectivamente un monopolio en un área u ocupación determinada, en otros casos, puede que el funcionario conceda la licencia a todos los que quieran pagar el precio acordado. El primer caso es un ejemplo de una clara concesión de monopolio que puede llevar a un posible precio de monopolio, en el segundo, el soborno actúa como un impuesto que penaliza a los competidores más pobres que no puedan pagarlo. El sistema de sobornos los saca del mercado. De todas formas debemos recordar que el soborno es una consecuencia de la ilegalización de ciertas líneas de producción y, por tanto, sirve para mitigar cierta pérdida de utilidad impuesta a consumidores y productores a causa de la prohibición gubernamental. Dado el estado de ilegalidad, el soborno es el principal medio del mercado para reafirmarse, el soborno hace que la economía se acerque más la situación del libre mercado[144].

De hecho debemos distinguir entre *soborno invasivo* y *soborno defensivo*. Estamos hablando de del soborno defensivo, es decir, de la compra de un permiso para operar después de que se ilegalice una actividad. Por otro lado, un soborno para obtener un permiso *exclusivo* o casi exclusivo, eliminando a otros de ese campo, es un ejemplo de un soborno invasivo, un pago para una concesión de un privilegio monopolístico. El primero es un movimiento significativo *hacia* el libre mercado, el segundo un movimiento que se *aleja* de él.

R. POLÍTICAS DE MONOPOLIO

Los historiadores de la economía se preguntan a menudo acerca de la extensión e importancia de los monopolios en la economía. Casi todas sus investigaciones se dirigen erróneamente, porque el concepto de monopolio nunca se ha definido de una forma consistente. En este capítulo nos hemos ocupado de tipos de monopolio y cuasimonopolio y sus efectos económicos. Es evidente que el término «monopolio» solo se aplica propiamente a concesiones gubernamentales de privilegios, directas e indirectas. Evaluar realmente la implicación de un monopolio en una economía significa estudiar el grado e intensidad de un privilegio de monopolio o cuasimonopolio que haya concedido el gobierno.

La opinión estadounidense ha sido tradicionalmente «antimonopolio». Así que evidentemente no solo no tiene sentido, sino además resulta profundamente curioso solicitar del gobierno que «siga un política positiva antimonopolio». Evidentemente, para abolir el monopolio basta con el que el gobierno anule su propia creación.

Realmente es cierto que muchos casos (si no en todos) los negocios o trabajadores privilegiados han presionado para la concesión del monopolio. Pero también es verdad que no se habrían convertido en cuasimonopolistas si no fuera *por la intervención del Estado*, así que es la acción del Estado a la que debe atribuirse la principal responsabilidad[145].

Finalmente, puede plantearse la siguiente cuestión: ¿Son las mismas corporaciones meras concesiones de un privilegio del monopolio? Algunos defensores del libre mercado han aceptado este punto de vista mediante el libro *The Good Society*, de Walter Lippmann[146]. Sin embargo debería estar claro de la exposición previa que las corporaciones no son en absoluto privilegios monopolísticos, son asociaciones libres de individuos compartiendo su capital. En el mercado completamente libre, esos hombres simplemente anuncian a sus acreedores que su responsabilidad se

limita al capital invertido específicamente en la corporación y que más allá sus fondos personales no responden de las deudas, como ocurriría en un acuerdo de sociedad. Por tanto, son los vendedores y compradores de esta corporación quienes deciden si quieren o no hacer negocios con ella. Si lo hacen, es asumiendo su propio riesgo. Así, el gobierno no *concede* a las corporaciones un privilegio de responsabilidad limitada: todo los que se avise y se contrate libremente por adelantado es un *derecho* de un individuo libre, no un privilegio especial. No es necesario que el gobierno conceda derechos a las corporaciones[147].

Apéndice A: de la Acuñación Privada

La expresión común y errónea de la Ley de Gresham («el dinero malo desplaza al dinero bueno») se ha usado a menudo para atacar el concepto de acuñamiento privado como inoperable y por ende para defender el monopolio estatal del negocio de la emisión de moneda. Sin embargo, como hemos visto, la Ley de Gresham se aplica al efecto de la política del gobierno, no al libre mercado. El argumento más ofrecido contra la acuñación privada es que el público se vería expuesto a monedas falsas y forzado a verificar frecuentemente el peso y calidad de las monedas. El sello del gobierno en la moneda se supone que certifica su calidad y peso. La larga lista de abusos en esta certificación es bien conocida. Más aun, el argumento difícilmente sería de aplicación solo al negocio de la acuñación: va demasiado lejos. En primer lugar, los acuñadores que certifiquen fraudulentamente el peso o calidad de las monedas serán acusados de fraude, igual que los defraudadores actuales. Quienes *falsifiquen* las certificaciones de acuñadores privados conocidos soportarán consecuencias similares a las de quienes falsifican moneda hoy día. Hay numerosos productos cuyo negocio depende de su peso y pureza. La gente protegerá su riqueza verificando el peso y pureza de sus mone-

das, como hacen con el metal sin tratar o acuñará su propia moneda con acuñadores privados que hayan logrado un estatus de probidad y eficiencia. Estos acuñadores pondrán *sus* sellos en las monedas y los mejores alcanzarán rápidamente prestigio como acuñadores y proveedores de monedas anteriormente acuñadas. Por tanto, la prudencia habitual, el desarrollo de un prestigio para las empresas honradas y eficientes y los procesamientos por fraude y falsificación serán suficientes para establecer un sistema monetario ordenado. Hay numerosas industrias en las que es esencial el uso de instrumentos de precisión para verificar peso y calidad y en las que un error sería de mayor importancia que uno que solo afectase a monedas. Así que la prudencia y el proceso de selección del mercado de las mejores empresas, junto con el procesamiento legal del fraude han facilitado la adquisición y uso, por ejemplo, de las máquinas más delicadas sin que se haya sugerido que el gobierno deba nacionalizar la industria de maquinaria para asegurar la calidad de los productos.

Otro argumento contra la acuñación privada es que estandarizar la denominación de las monedas es más cómoda que permitir una diversidad de estas que se produciría en un sistema libre. Cabe responder que si el mercado encuentra que la estandarización es más cómoda, los acuñadores privados se verán guiados por la demanda de los consumidores de mantener sus acuñaciones dentro de ciertas denominaciones estandarizadas. Por otro lado, si se prefiere una mayor variedad, los consumidores demandarán y obtendrán una mayor diversidad de monedas. Bajo el monopolio gubernamental de acuñación, se ignoran los deseos de los consumidores de distintas denominaciones y la estandarización es obligatoria, en lugar de ajustarse a la demanda pública[148].

Apéndice B: Coerción y *Lebensraum*

Los aranceles y las barreras de inmigración como causa de guerra puede quedar demasiado lejos de nuestro estudio, pero en realidad esta relación puede analizarse praxeológicamente. Un arancel impuesto por el Gobierno A impide hacer una venta a un exportador residente bajo el Gobierno B. Además, una barrera inmigratoria impuesta por el Gobierno A impide emigrar a un residente de B. Ambas imposiciones se realizan mediante coerción. Se ha discutido a menudo sobre los aranceles como preludio de guerras, se entiende menos el argumento del *Lebensraum*. La «superpoblación» de un país en particular (siempre que no sea resultado de la elección voluntaria de permanecer en el país de origen a costa de un nivel de vida inferior) es siempre resultado de una barrera a la inmigración impuesta por otro país. Puede pensarse que esta barrera es puramente «doméstica». ¿Lo es? ¿Con qué derecho el gobierno de un territorio proclama su poder de no dejar entrar a otra gente? Bajo un sistema puro de libre mercado, solo los dueños de propiedades individuales tienen derecho a no dejar entrar a otras personas en sus dominios. El poder del gobierno reside en la suposición implícita de que *es propietario* de todo el territorio que rige. Solo así el gobierno puede impedir que la gente entre en ese territorio.

Los creyentes en el libre mercado y la propiedad privada que siguen defendiendo las barreras a la inmigración se ven atrapados en una contradicción insoluble. Solo pueden defenderla concediendo que el Estado es el dueño de todas las propiedades, pero en ese caso no puede haber en absoluto en su sistema ninguna verdadera propiedad libre. En un sistema de mercado verdaderamente libre, como el que hemos esquematizado antes, solo los primeros cultivadores tendrían título de propiedad sobre bienes sin dueño y la propiedad que no se haya usado nunca seguirá sin dueño hasta que alguien la aproveche. Actualmente el Estado es dueño de toda la propiedad sin usar, pero está claro que esta conquista es incompatible con el libre mercado. Por ejemplo, en un

mercado verdaderamente libre sería inconcebible que apareciera una empresa australiana reclamando la «propiedad» de los enormes espacios de territorio no usados en ese continente y utilizara la fuerza para impedir que la gente de otras áreas entre y cultive esa tierra. También sería inconcebible que un Estado pudiera impedir que gente de otras áreas fuera de una propiedad cuyo dueño «local» desease que cultiven. Nadie, salvo el mismo dueño, tendría soberanía sobre una propiedad determinada.

Capítulo 4

Intervención Binaria: Impuestos

1. Introducción: Ingresos y gastos del gobierno

Una agencia intervencionista como el Gobierno debe gastar fondos, lo que en economía monetaria significa gastar dinero. Este dinero solo puede obtenerse de *ingresos*. La mayoría de los ingresos (y la razón por la que llamamos intervencionista a la agencia) deben proceder de dos fuentes: en el caso del gobierno: *los impuestos y la inflación*. Los impuestos son una apropiación coercitiva que el gobierno extrae del pueblo, la inflación es la emisión básicamente fraudulenta de certificaciones o nuevo dinero. De la inflación, que implica por sí misma problemas especiales, ya nos hemos ocupado en otro lugar[149]. Este capítulo se ocupa de los impuestos.

Nos ocupamos principalmente del gobierno, pues empíricamente es la organización principal que emplea la intervención coercitiva. Sin embargo, nuestro análisis será en realidad aplicable a todas las organizaciones coercitivas. Si el gobierno presupuesta sus ingresos y gastos, lo mismo hacen los criminales; igual que un gobierno cobra impuestos, los criminales cobran su propio tipo de pagos coercitivos; igual que el gobierno emite dinero fraudulento o fiduciario, los criminales pueden falsificarlo. Debería entenderse que, praxeológicamente, no hay diferencia en la naturaleza y efectos de los impuestos y la inflación por un lado, y los robos y falsificaciones por otro. Ambos intervienen coerci-

tivamente en el mercado para beneficiar a un grupo de gente a costa de otro. Pero el gobierno impone su jurisdicción en un área amplia y normalmente sin oposición. Por el contrario, los criminales normalmente imponen su jurisdicción en un área pequeña y generalmente viven una existencia precaria. Sin embargo esta distinción no siempre es cierta. En muchas partes de muchos países, hay grupos de criminales que obtienen un consentimiento pasivo de la mayoría en un área concreta y establecen allí lo que resulta ser un gobierno, o Estado, *de facto*. Por tanto, las diferencias entre un gobierno y una banda criminal son más diferencias de grado que de tipo y a menudo los dos se entremezclan. Así, un gobierno derrocado en una guerra civil a menudo adquiere el estatus de grupo criminal, aferrándose a una pequeña área del país. Y no hay diferencia praxeológica entre los dos[150].

Algunos autores mantienen que solo los *gastos* del gobierno, no los *ingresos*, constituyen una carga para el resto de la sociedad. Pero el gobierno no puede gastar dinero hasta que no lo obtiene como ingreso, venga este de los impuestos, la inflación o de pedirlo prestado al público. Por otro lado, todo ingreso se gasta. El ingreso puede ser distinto del gasto solo en el raro caso de la *deflación* de parte de los fondos gubernamentales (o del tesoro, si el estándar es una especie). En ese caso, como veremos más adelante, los ingresos no son totalmente una carga, pero los gastos del gobierno son más una carga que los que su importe indicaría, porque la proporción *real* de gastos gubernamentales respecto del ingreso nacional se habrá incrementado.

En el resto de este capítulo, supondremos que no hay esa deflación fiscal y, por tanto, que todo aumento en los impuestos coincide con un aumento en los gastos del gobierno.

2. Cargas y beneficios de impuestos y gastos

Como apuntó brillantemente Calhoun (ver arriba el capítulo 2), hay dos grupos de individuos en la sociedad: los perjudicados por los impuestos y los beneficiados. ¿A quién perjudican los impuestos? La respuesta inmediata o directa es: a quienes pagan impuestos. Pospondremos las cuestiones de los *cambios* en las cargas impositivas para una sección posterior.

¿Quién se beneficia de los impuestos? Está claro que los primeros beneficiarios son los que viven de la recaudación, como los políticos y los funcionarios. Son los beneficiarios absolutos. Debe quedar claro que, independientemente de las formas legales, los funcionarios no pagan impuestos, los consumen[151]. Otros beneficiarios de los ingresos del gobierno son los subvencionados por este, son los beneficiarios parciales. Generalmente un Estado no puede obtener un apoyo pasivo de una mayoría, salvo que suplemente con subsidios a sus empleados a tiempo completo, es decir, a sus miembros. La contratación de funcionarios y la subvención de otros son esenciales para obtener un apoyo activo de una gran parte de la población. Una vez que un Estado es capaz de conformar un gran grupo de partidarios activos hacia su causa puede contar con la ignorancia y apatía del resto para tener un apoyo pasivo de una mayoría y reducir la oposición activa al mínimo.

El problema de la difusión de gastos y beneficios es, sin embargo, más complicado cuando el gobierno gasta dinero en sus distintas actividades y empresas. En este caso, actúa siempre como un *consumidor* de recursos (por ejemplo, en gastos militares, obras públicas, etc.) y pone dinero de los impuestos en circulación gastándolo en factores de producción. Supongamos, para que se vea mejor, que el gobierno grava a la industria del bacalao y usa lo ingresado en armamentos. El primer receptor del dinero es el fabricante de armas, que a su vez paga a sus proveedores y a los propietarios de los demás factores, etc. Entretanto, la industria del bacalao, desprovista de capital, reduce su demanda de

factores. En ambos casos las cargas y beneficios se difuminan en la economía. La demanda de «consumo», a causa de la coerción estatal, se ha trasladado del bacalao al armamento. Como consecuencia, se imponen pérdidas a corto plazo en la industria del bacalao y sus proveedores y ganancias asimismo a corto plazo en la industria de armamento y sus proveedores. A medida que la onda del gasto va expandiéndose, el impacto se atenúa, habiendo sido más importante en los primeros puntos de contacto, es decir, en las industrias del bacalao y el armamento. Sin embargo, a largo plazo, todas las empresas e industrias ganan uniformemente y las pérdidas y ganancias se imputan de nuevo a los factores originales. Los factores no específicos o convertibles tenderán a trasladarse de la industria del bacalao a la de armamento[152]. Los factores originales puramente específicos o no convertibles permanecerán soportando el coste íntegro de las pérdidas o recogiendo las ganancias, respectivamente. Incluso los factores no específicos sufrirán pérdidas o recogerán ganancias, aunque en menor grado. Sin embargo, el principal efecto del cambio lo sentirán en último término los propietarios de los factores originales específicos, principalmente los propietarios de ambas industrias. Los impuestos son compatibles con el equilibrio y por tanto debemos considerar así los efectos a largo plazo de un impuesto y su gasto[153]. Por supuesto, a corto plazo los empresarios sufren pérdidas y recogen ganancias por el cambio en la demanda.

Todo gasto en recursos por parte del gobierno es una forma de gasto *de consumo*, en el sentido de que el dinero se gasta en distintas cosas porque sus funcionarios así lo decretan. Por tanto, las compras pueden calificarse como gastos de consumo de los funcionarios. Es cierto que los funcionarios no consumen directamente el producto, *pero su criterio* ha alterado los patrones de producción para fabricar esos productos y por tanto pueden calificarse como sus «consumidores»[154]. Como veremos más adelante, toda alusión a «inversión» del gobierno es una falacia.

Los impuestos tienen siempre un doble efecto: (1) distorsionan la asignación de recursos en la sociedad, por lo que los consumidores no pueden seguir satisfaciendo eficientemente sus deseos y (2) en un primer momento, separa la «distribución» de la producción. Hace que aparezca el «problema de la distribución».

El primer punto está claro: el gobierno coacciona a los consumidores para que cedan parte de sus ingresos al Estado, que posteriormente pugna por los recursos con esos mismos consumidores. Por tanto, se perjudica a los consumidores, se disminuye su nivel de vida y la asignación de recursos se distorsiona, trasladándose de la satisfacción de los consumidores a la satisfacción del gobierno. Más adelante mostraremos análisis más detallados de los efectos distorsionadores de los diferentes tipos de impuestos. Lo más importante es que lo que buscan muchos economistas, *un impuesto neutral*, es decir, un impuesto que mantenga el mercado igual que si no hubiera impuestos, será siempre una quimera. Ningún impuesto puede ser verdaderamente neutral, todos causarán distorsiones. Solo se puede alcanzar la neutralidad en un mercado completamente libre, donde los ingresos gubernamentales solo se obtengan por compras voluntarias[155].

Se dice a menudo que «el capitalismo ha resuelto el problema de la producción» y que el Estado debe ahora intervenir para «resolver el problema de la distribución». Es difícil imaginar una expresión más claramente errónea. Porque el «problema de la producción» no se resolverá hasta que todos estemos en el Jardín del Edén. Además, *no* hay un «problema de distribución» en el libre mercado. De hecho, no hay «distribución» en absoluto[156]. En un mercado libre, los activos monetarios de un hombre se han adquirido precisamente porque otros han adquirido los servicios de este o sus predecesores. No hay un proceso distributivo aparte de la producción y el intercambio en el mercado, luego no tiene sentido el mismo concepto de «distribución» como algo distinto. Como el proceso de libre mercado beneficia a todos los

participantes en este e incrementa la utilidad social, esto implica directamente que los resultados «redistributivos» del libre mercado (el patrón de ingresos y riqueza) también aumenta la utilidad social y, de hecho, la *maximiza* en cada momento. Cuando el gobierno le quita a Pedro para darle a Pablo, *crea* así un proceso de distribución distinto y un «problema» de distribución. Los ingresos y la riqueza dejan de depender únicamente de los servicios prestados en el mercado, ahora dependen de un privilegio especial creado por el Estado mediante coacción. Ahora la riqueza se distribuye a los «explotadores» a expensas de los «explotados»[157].

Lo esencial es que la distorsión de los recursos y el saqueo del Estado a los productores está en proporción directa con la presión fiscal y los niveles de gasto gubernamental en la economía, comparados con los niveles de ingresos y riqueza privados. Una de las principales opiniones de nuestro análisis (en contraste con muchos otros argumentos sobre este asunto) es que lo que más influye en las consecuencias de la fiscalidad no es el tipo de impuesto sino su importe. Es al *nivel total* de impuestos, de ingresos del gobierno, comparado con el sector privado, a lo que debe prestarse más consideración. Se ha dado demasiada importancia en la doctrina al *tipo* de impuesto: si es un impuesto a los ingresos, progresivo o proporcional, impuesto a las ventas, impuesto al gasto, etc. Aunque importante, lo subordinamos a la importancia del nivel total de impuestos.

3. Incidencia y efectos de la fiscalidad

Parte I: impuestos a los ingresos

A. EL IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS Y LAS LEYES DE INCIDENCIA

Uno de los problemas más antiguos relacionado con la fiscalidad es *¿Quién paga impuestos?* Parecería que la respuesta es obvia, pues el gobierno sabe a quién le cobra un impuesto. Sin embargo, el problema no es quién paga el impuesto *inmediatamente*, sino quien lo sufre a largo plazo, es decir, si puede o no «trasladarse» del contribuyente inmediato a otro. El traslado se produce cuando el contribuyente puede subir su precio de venta para cubrir el impuesto, «trasladando» así el impuesto al comprador, o si es capaz de bajar el precio de compra de lo que adquiere, «trasladando» así el impuesto al vendedor.

Además de este problema de la *incidencia* de la fiscalidad, está el de analizar otros efectos económicos de distintos tipos y cantidades de impuestos.

La primera ley de la incidencia se puede enunciar de inmediato y es bastante radical: *No puede trasladarse ningún impuesto*. En otras palabras, ningún impuesto puede trasladarse del vendedor al comprador o al consumidor final. Más adelante veremos cómo aplica esto específicamente a impuestos sobre consumos específicos y ventas, en los que generalmente se supone que se pueden trasladar. Se considera en general que cualquier impuesto a la producción o ventas incrementa el coste de producción y por consiguiente se repercute mediante un aumento en el precio al consumidor. Sin embargo, los precios nunca vienen determinados por los costes de producción, sino al contrario. El precio de un bien se determina por el volumen de sus existencias y su plan de demanda en el mercado. El plan de demanda no se ve afectado por el impuesto. El precio de venta lo fija cada empresa en el punto de ingreso neto máximo y cualquier precio superior, si no varía el plan de demanda, simplemente disminuirá el ingreso neto. Por tanto, un impuesto *no puede* repercutirse al consumidor.

Es verdad que un impuesto *puede* trasladarse, en cierto sentido, si ocasiona que la oferta del producto disminuya y por tanto su precio en el mercado suba. Pero difícilmente puede a esto lla-

marse *per se* traslado, pues un traslado implica que el impuesto se repercute con poco o ningún problema para el productor. Si algunos productores deben dejar el negocio para que se «traslade» el impuesto, difícilmente será un verdadero traslado, más bien debería considerarse dentro de la categoría de otros *efectos* de la fiscalidad.

Un impuesto general sobre las ventas es el ejemplo clásico de impuesto a los productores que se cree que es trasladable. Supongamos que el gobierno impone un impuesto del 20% a todas las ventas al por menor. Supondremos asimismo que el impuesto puede imponerse por igual en todo tipo de ventas[158]. Para la mayoría de la gente, parece obvio que el negocio sencillamente añadirá un 20% a su precio de venta y sirve simplemente como agencia recaudadora gratuita del gobierno. Sin embargo, el problema no es ni mucho menos tan simple. De hecho, como hemos visto, no hay razón alguna para que los precios puedan incrementarse en modo alguno. Los precios ya se encuentran en su punto de ingreso neto máximo, las existencias no han disminuido y los planes de demanda no han cambiado. Por tanto, los precios no pueden subir. Además, si nos fijamos en los precios en general, estos vienen determinados por la oferta y demanda de dinero. Para que los precios suban, debe haber un incremento en la oferta de dinero, una disminución en su plan de demanda o ambos. Pero no ha ocurrido ninguna de estas alternativas. La demanda de dinero en efectivo no ha disminuido, la oferta de bienes disponibles a cambio de dinero tampoco y la oferta de dinero permanece constante. No hay manera posible de que pueda obtenerse un incremento en un precio general[159].

Debería ser bastante evidente que si los negocios fueran capaces de repercutir los incrementos en los impuestos a los consumidores en forma de precios más altos, ya los hubieran subido sin esperar al estímulo de dicho incremento. Los negocios no se ajustan deliberadamente a los precios de venta más bajos que en-

cuentren. Si la situación de la demanda hubiera permitido precios más altos, las empresas se hubieran aprovechado de ello tiempo atrás. Podría objetarse que un incremento del impuesto sobre las ventas es *general* y, por tanto, todas las empresas de consumo pueden repercutirlo. Sin embargo cada empresa obedece a la curva de demanda de *su propio* producto, sin que haya cambiado ninguna de esas curvas de demanda. Un incremento de los impuestos de ninguna manera hace que precios más altos sean más rentables.

El mito de que un impuesto sobre las ventas puede trasladarse es comparable al de que un incremento general en los salarios impuesto sindicalmente puede repercutirse en forma de precios más altos causando así «inflación». No hay manera de que los precios en general pueda subir y el único resultado de esa subida de salarios será el desempleo masivo[160].

Muchas personas se engañan por el hecho de que el precio que paga el consumidor debe necesariamente *incluir* el impuesto. Cuando alguien va al cine y ve claramente resaltado que la entrada por $1.00 incluye un «precio» de 85¢ y un impuesto de 15¢, entiende generalmente que simplemente se ha añadido el impuesto al «precio». Pero el precio es $1.00, no 85¢, siendo esta última cantidad el ingreso total de la empresa después de impuestos. Este ingreso bien podría haberse *reducido* para permitir el pago de impuestos.

De hecho, este es precisamente el efecto de un impuesto general sobre las ventas. Su impacto inmediato es la rebaja del ingreso bruto de las empresas equivalente al importe del impuesto. Por supuesto, a largo plazo las empresas no pueden pagar el impuesto, pues sus pérdidas de ingresos brutos se imputan a los intereses de los capitalistas y a salarios y rentas de los factores originales (trabajo y terreno). Una disminución en los ingresos brutos de las empresas de venta al por menor se traduce en una disminución de la demanda de productos de la totalidad de las empre-

sas mayoristas. Sin embargo, a largo plazo todas obtienen un retorno uniforme de intereses.

Aquí aparece una diferencia entre un impuesto general sobre las ventas y, por ejemplo, un impuesto a rentas corporativas. No ha habido cambios en los planes de preferencia temporal u otros componentes de tipo de interés. Mientras que un impuesto de la renta impone un tipo más bajo de retorno de interés, un impuesto sobre las ventas se puede trasladar y se trasladará completamente de la inversión hacia los factores originales. El resultado de un impuesto general sobre las ventas es una reducción general en el beneficio neto de los factores originales: de todos los salarios y rentas inmobiliarias. El impuesto a las ventas se ha *repercutido a la inversa* a los retornos de los factores originales. Los factores originales de producción ya no ganarán su valor descontado marginal del producto (VDMP). Ahora ganarán menos que sus VDMP, siendo la reducción equivalente a los impuestos sobre las ventas pagados al gobierno.

Ahora es necesario integrar este análisis de la incidencia de un impuesto general sobre las ventas con nuestro análisis general previo sobre los beneficios y costes de la fiscalidad. Lo haremos recordando que lo recaudado fiscalmente lo gasta el gobierno posteriormente[161]. Gaste el gobierno el dinero en recursos para sus propias actividades o simplemente lo transfiera a la gente a quien subsidie, el resultado es *cambiar* la demanda de consumo e inversión de manos privadas a las del gobierno o a individuos apoyados por este, por el total de lo recaudado. En este caso, el impuesto se ha recaudado en último término de los *ingresos* de los factores originales y el dinero transferido de sus manos a las del gobierno. Los ingresos del gobierno y de quienes este subsidia se han incrementado a costa de los sujetos pasivos del impuesto y por tanto, las demandas de consumo e inversión del mercado se han trasladado de los últimos al primero por el total recaudado. En consecuencia, el valor de la unidad monetaria permanece

igual (salvo una diferencia en demandas de dinero entre contribuyentes y consumidores de impuestos), pero los precios variarán de acuerdo con el cambio en las demandas. Así, si el mercado ha estado gastando mucho en ropa y el gobierno emplea la recaudación principalmente en la compra de armas, habrá una rebaja en el precio de la ropa, una subida en el precio de las armas y una tendencia de los factores no específicos a abandonar el negocio de la ropa y entrar en el de la producción de armamento.

Como consecuencia, no habrá como podría suponerse, una caída del 20% en los ingresos de todos los factores originales como consecuencia de un impuesto general sobre las ventas del 20%. Los factores específicos en industrias que han perdido negocio como resultado del cambio de la demanda privada a gubernamental perderán proporcionalmente más. Los factores específicos de industrias que aumentan en demanda perderán proporcionalmente menos y algunos pueden ganar tanto como para ganar en el total del cambio. Los factores no específicos no se verán tan afectados proporcionalmente, pero también perderán y ganarán de acuerdo con la diferencia que el cambio concreto ocasione en su productividad marginal.

El conocimiento de que los impuestos nunca pueden trasladarse es una consecuencia de seguir en análisis «austriaco» del valor, es decir, que los precios se determinan en último término por la demanda de existencias y en modo alguno por los «costes de producción». Desgraciadamente, toda la exposición previa sobre la incidencia de la fiscalidad se ha visto estropeada por la reliquia de la teoría clásica del «coste de producción» y la no adopción de un consistente punto de vista «austriaco». Los propios economistas austriacos nunca han aplicado realmente sus doctrinas a la teoría de la incidencia de los impuestos, por lo que esta exposición se hace en nuevos términos.

Realmente, la doctrina de la transmisión se ha llevado hasta su lógica, y absurda, conclusión de que los productores repercuten

los impuestos a los consumidores y estos, a su vez, lo pueden trasladar a sus empleadores y así sucesivamente hasta el infinito, sin que nadie pague realmente *ningún* impuesto[162].

Hay que tener cuidado en advertir que el impuesto general sobre las ventas es un buen ejemplo de *fracaso de gravar al consumo*. Se supone comúnmente que un impuesto sobre las ventas penaliza el consumo en lugar de los ingresos o el capital. Pero hemos visto que el impuesto sobre las ventas no solo reduce el consumo, sino los *ingresos* de los factores originales. *El impuesto general sobre las ventas es un impuesto a las rentas*, aunque bastante caótico, pues no hay forma de hacer uniforme su impacto en las clases afectadas. Muchos economistas «de derechas» han defendido la fiscalidad general sobre ventas, como opuesta a la fiscalidad sobre rentas, basándose en que la primera grava el consumo, pero no los ahorros/inversiones; muchos economistas «de izquierdas» se han opuesto a la fiscalidad sobre las ventas por la misma razón. Ambos se equivocan: el impuesto sobre ventas es un impuesto sobre rentas, aunque de incidencia más caótica e incierta[163]. De hecho, como veremos, ya que el impuesto sobre la renta afecta, por su naturaleza, más a los ahorros/inversiones que al consumo, llegaremos a la conclusión paradójica e importante de que un impuesto al *consumo* también afectará en último término más a los *ahorros/inversiones*.

B. IMPUESTOS ESPECIALES Y OTROS IMPUESTOS A LA PRODUCCIÓN

Un impuesto especial es un impuesto sobre las ventas que grava *algunos* productos, no todos. La principal diferencia entre estos y los impuestos generales sobre las ventas es que este último, *por sí mismo*, no distorsiona las asignaciones productivas en el mercado, ya que el impuesto grava proporcionalmente las ventas de todos los productos finales. Por el contrario, el impuesto es-

pecial penaliza ciertas líneas de producción. Por supuesto, el impuesto general sobre ventas distorsiona las asignaciones del mercado en tanto en cuanto los gastos de lo recaudado por el gobierno difieren de la estructura de demanda privada en ausencia del impuesto. También los impuestos especiales tienen este efecto y, *además*, penalizan a la industria particular objeto de gravamen. El impuesto no se puede repercutir, pero tiende a transferirse hacia los factores que trabajan en la industria. Sin embargo, en este caso el impuesto ejerce presión sobre los factores y emprendedores no específicos para abandonar la industria gravada y entran en otra exenta de impuestos. *Durante este periodo de transición*, puede que el impuesto se añada a los costes. Sin embargo, como el precio no puede aumentarse directamente, las empresas marginales en esta industria quedarán fuera del mercado y buscarán mejores oportunidades en otras áreas. El éxodo de factores, y quizá empresas, no específicos de la industria gravada *reduce las existencias del bien a producir*. Esta reducción de las existencias, o de la oferta, aumentará el precio de mercado del bien, de acuerdo con el plan de demanda de los consumidores. Así que sí hay cierto tipo de «cambio indirecto» en el sentido de que el precio del bien para los consumidores acaba aumentando. Sin embargo, como hemos indicado, no es apropiado llamar «cambio» a esto, un término que es mejor reservar para una repercusión directa e inmediata de un impuesto en el precio.

Todo el mercado sufre como consecuencia de un impuesto especial. Los factores no específicos deben trasladarse a campos de menores ingresos: como el valor marginal descontado es allí menor, esto afecta más duramente a los factores específicos y los consumidores sufren porque la asignación de factores y la estructura de precios se distorsionan en relación con la satisfacción de sus deseos. La oferta de factores en las industrias gravadas se torna excesivamente baja y el precio de venta en estas industrias demasiado alto, mientras que la oferta de factores en otras indus-

trias se torna demasiado grande y los precios de sus productos demasiado bajos.

Además de esos efectos específicos, el impuesto especial tiene también el mismo efecto general que *todos los demás impuestos*, a saber, que el patrón de demanda del mercado se distorsiona, cambiando de los deseos privados a los del gobierno o a los de quien este subvenciona por el importe total de la recaudación del impuesto.

Se ha escrito demasiado acerca de la *elasticidad* de la demanda en relación con los efectos de la fiscalidad. Sabemos que el plan de demanda de una empresa *siempre* es elástico por encima del precio del libre mercado. Y el coste de producción no es algo fijo, sino que viene *determinado* por el precio de venta. Aun más importante es que, como la curva de demanda de un bien es siempre decreciente, cualquier disminución de las existencias aumentará el precio de mercado y cualquier incremento en aquellas rebajará el precio, independientemente de la elasticidad de la demanda del producto. La elasticidad de la demanda es algo que desempeña un papel relativamente menor en la teoría económica[164].

En resumen, un impuesto especial (*a*) daña a los consumidores de la misma forma que otros impuestos, trasladando recursos y demandas de los consumidores privados al Estado y (*b*) daña a los consumidores y productores de una manera particular distorsionando las asignaciones del mercado, los precios y los beneficios de los factores, pero (*c*) no puede considerarse como un *impuesto* al consumo en el sentido de que se repercute a los consumidores. Los impuestos especiales son asimismo impuestos sobre rentas, salvo que en este caso el efecto no es general porque afecta más duramente en los factores específicos de la industria gravada.

Cualquier impuesto parcial a la producción tendrá efectos similares a un impuesto especial. Por ejemplo, un impuesto de li-

cencia que grave una industria concediendo un privilegio monopolístico a empresas con gran cantidad de capital restringirá la oferta del producto y elevará su precio. Se desbaratarán factores y precios, igual que en un impuesto especial. Sin embargo, en contraste con esto último, la concesión indirecta de un privilegio de monopolio beneficiará a los factores específicos y casi monopolizados que sean capaces de permanecer en la industria.

C. EFECTOS GENERALES DE LOS IMPUESTOS SOBRE RENTAS

En la economía dinámica real, los *ingresos monetarios* se componen de salarios, rentas inmobiliarias, intereses y beneficios, compensados con pérdidas. (Las rentas inmobiliarias también son capitalizadas en el mercado, de forma que el ingreso de rentas puede considerarse como interés y beneficio, menos pérdidas). El *impuesto sobre la renta* se diseñó para gravar todo ese ingreso neto. Hemos visto que los impuestos especiales y sobre las ventas son realmente impuestos a ciertos ingresos de factores originales. Por lo general, esto se ha ignorado y quizás una razón es que la gente está acostumbrada a pensar que el impuesto sobre la renta grava uniformemente todos los ingresos del mismo importe. Más adelante veremos que la uniformidad de ese gravamen se ha justificado como un importante «canon de justicia» para los impuestos. En realidad, esa uniformidad no existe ni tiene que existir. Los impuestos especiales y sobre las ventas, como hemos visto, no gravan por igual, sino que se imponen a algunos perceptores de rentas y no a otros de la misma clase. Debe reconocerse que el *impuesto oficial de la renta*, generalmente conocido como «impuesto de la renta» no es en modo alguno la única manera que el gobierno grava o puede gravar las rentas[165].

Un impuesto de la renta no puede repercutirse a nadie más. El propio contribuyente sufre la carga. Este gana beneficios por su

actividad empresarial, intereses por su preferencia temporal y otros ingresos por su productividad marginal y ninguno puede aumentarse para cubrir el impuesto. El impuesto sobre la renta reduce el ingreso monetario e ingreso real de todos los contribuyentes y por tanto su nivel de vida. Su renta por trabajo es más cara y su ocio más barato, así que tenderá a trabajar menos. Hace declinar el nivel de vida de todos en su forma de bienes intercambiables. Por otro lado, se ha destacado mucho el hecho de que la utilidad marginal del dinero de cada hombre aumenta cuando sus activos monetarios disminuyen y, por tanto, que puede haber un aumento en la utilidad marginal del ingreso neto obtenido por su trabajo actual. En otras palabras, es cierto que el mismo trabajo proporciona ahora menos dinero a cada hombre, pero esta misma reducción de ingresos en dinero puede asimismo aumentar la utilidad marginal de una unidad de dinero hasta el punto de que la utilidad marginal de sus ingresos totales *aumentará*, lo que le inducirá a trabajar *más* como consecuencia del impuesto de la renta. Esto puede ser verdad en algunos casos y no tiene nada de misterioso o contrario al análisis económico en un caso así. Sin embargo, difícilmente podemos considerarlo un beneficio para el hombre o la sociedad. Pues si se trabaja más, hay menos ocio y los niveles de vida bajan por esta pérdida forzada.

En resumen, en el libre mercado los individuos siempre están comparando sus ingresos monetarios (o reales en bienes intercambiables) con sus ingresos reales en forma de actividades de ocio. Ambos son componentes básicos del nivel de vida. De hecho, cuanto mayores sean los ingresos en bienes intercambiables, mayor será la utilidad marginal de la unidad de tiempo de ocio (bienes no intercambiables) y más proporcionalmente «tomarán» sus ingresos en forma de ocio. Por tanto, no es sorprendente que un ingreso forzosamente menor pueda obligar a los individuos a trabajar más duro. Sea cual sea el efecto, el impuesto rebaja el ni-

vel de vida de los contribuyentes, privándoles de ocio o de bienes intercambiables.

Además de penalizar el trabajo respecto del ocio, un impuesto sobre la renta también penaliza el trabajo por *dinero* frente al trabajo a cambio de retribución en especie. Obviamente, se otorga una ventaja relativa al trabajo realizado por una recompensa no monetaria. Se penaliza a las mujeres trabajadoras respecto de las amas de casa, la gente tiende a trabajar para sus familias en lugar de entrar en el mercado de trabajo, etc. Se estimulan las actividades de «hágalo usted mismo». En suma, el impuesto de la renta tiende a generar una reducción en la especialización y dificultar el mercado y por tanto a rebajar los niveles de vida[166]. Si el impuesto de la renta es suficientemente alto el mercado se desintegrará completamente y quedarán unas condiciones económicas propias de los primitivos.

El impuesto de la renta confisca cierta cantidad de los ingresos de una persona, dejándole libre de asignar lo restante al consumo y la inversión. Podría pensarse que, como podemos suponer que están dados los planes de preferencia temporal, la proporción de consumo y ahorro/inversión (y el tipo de interés puro) permanecerán igual, sin verse afectados por el impuesto. Pero no es así. Pues el ingreso real del contribuyente y el valor de sus activos monetarios han bajado. Cuanto menor sea el nivel de los activos monetarios reales de un hombre, mayor será su tasa de preferencia temporal (teniendo en cuenta su plan de preferencia temporal) y mayor la proporción de su gasto en consumo respecto de la inversión. La posición del contribuyente puede verse en el diagrama de la figura 4.

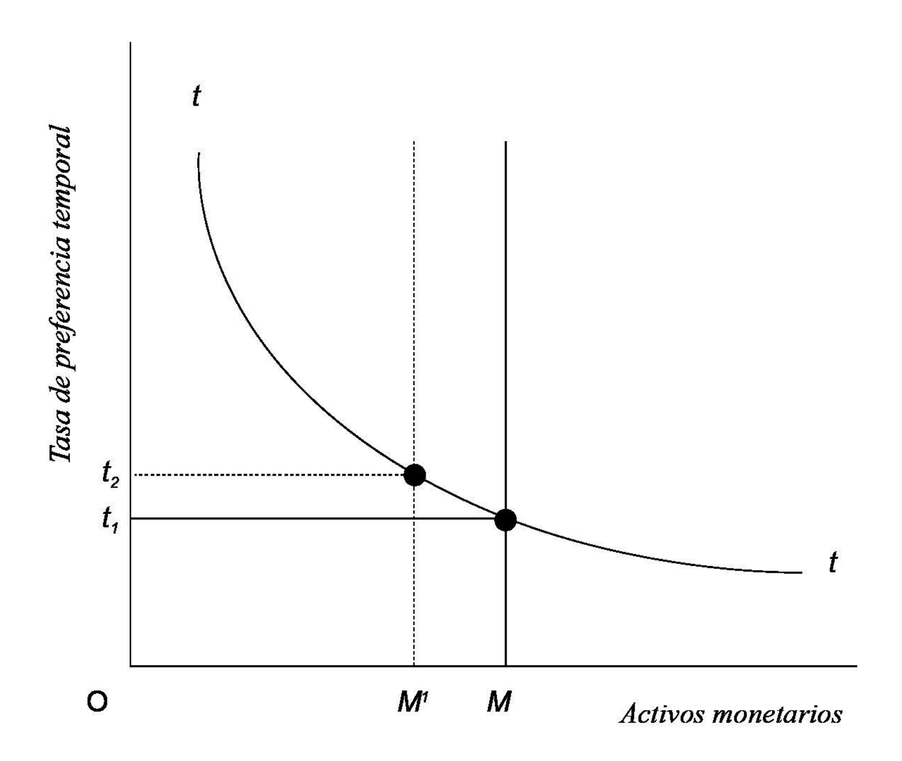


Figura 4. Un plan de preferencia temporal individual

La figura 4 es una representación de un plan de preferencia temporal de un individuo contribuyente, en relación con sus activos monetarios. Digamos que la posición inicial de contribuyente es una existencia de *0M, tt* es su curva de preferencia temporal. Su *grado de preferencia temporal efectivo*, que determina la relación de su consumo con respecto a su ahorro/inversión es t_1. Si el gobierno recauda un impuesto sobre la renta, reduciendo sus activos monetarios iniciales al inicio de su periodo de gasto a $0M^1$. Su grado de preferencia temporal efectivo es ahora mayor, está en t_2. Hemos visto los activos monetarios, tanto *reales* como nominales, deben disminuir para que se produzca este resultado; si hay deflación, el valor de la unidad monetaria se incrementará bruscamente en proporción y, a largo plazo, los grados de prefe-

rencia temporal, *ceteris paribus*, no variarán. Sin embargo, en el caso de los impuestos sobre la renta no habría cambios en el valor de unidad monetaria, pues el gobierno gastará lo recaudado. En consecuencia, los activos monetarios, tanto reales como nominales, de los contribuyentes disminuirán, y lo harán en las misma proporción.

Podría objetarse que los funcionarios o los subvencionados por el gobierno reciben dinero adicional y la caída en sus grados de preferencia temporal puede compensar o equilibrar el aumento en los de los contribuyentes. Luego no podría concluirse que el grado social de preferencia temporal aumente y que, en particular, disminuya el ahorro/inversión. Sin embargo, los gastos del gobierno constituyen una desviación de recursos de los fines privados a los gubernamentales. Como el gobierno, por definición, desea este desvío, es un gasto *de consumo* del gobierno[167]. La reducción de ingresos (y por tanto en consumo y ahorro/inversión) impuesta a los contribuyentes se vería así contrapesada por el gasto en consumo del gobierno. Respecto de los gestos de *transferencia* en que incurre el gobierno (incluyendo los salarios de los funcionarios y las subvenciones a grupos privilegiados), es cierto que algunos se ahorrarán e invertirán. Sin embargo, estas inversiones no representarán los deseos voluntarios de los consumidores, sino inversiones en campos *no* deseados por los consumidores *productivos*. *No* representan los deseos de los consumidores productivos en el libre mercado, sino los de consumidores explotadores alimentados por la coacción unilateral del Estado. Una vez suprimido el impuesto los productores serán de nuevo libres de ganar dinero y consumir. Las nuevas inversiones que se generen por las demandas de los privilegiados especiales se convertirán en *malas inversiones*. A todos los niveles, la cantidad consumida por el gobierno asegura que el efecto del impuesto sobre la renta sea elevar los grados de preferencia temporal y reducir el ahorro y la inversión.

Algunos economistas sostienen que la fiscalidad sobre la renta reduce de otra manera el ahorro y la inversión en la sociedad. Afirman que el impuesto sobre la renta, por su propia naturaleza, impone un «doble» impuesto en los ahorros/inversiones, frente al consumo[168]. El razonamiento es el siguiente: El ahorro y el consumo no son realmente simétricos. Todo ahorro se dirige a disfrutar de un mayor consumo en el futuro. De otra forma, el ahorro no tendría sentido. Ahorrar es abstenerse de un posible consumo actual a cambio de la expectativa de un consumo mayor en algún momento del futuro. Nadie quiere bienes de capital por sí mismo[169]. Son solo la encarnación de un mayor consumo en el futuro. Ahorro/inversión es Crusoe construyendo una vara para obtener más manzanas en el futuro: fructifica en un mayor consumo futuro. Por tanto, la imposición de un impuesto sobre la renta penaliza excesivamente el ahorro/inversión frente al consumo[170].

Esta línea de razonamiento es correcta en su explicación del proceso de inversión/consumo. Sin embargo, sufre de un grave defecto: es irrelevante respecto de los problemas de la fiscalidad. Es verdad que el ahorro en un agente fructífero. Pero lo que importa es que todo el mundo lo sabe: precisamente por eso ahorra la gente. Y aunque saben que el ahorro es un agente fructífero, no ahorran *todos* sus ingresos. ¿Por qué? Por sus preferencias temporales sobre consumo actual. Todo individuo, dado su ingreso actual y sus escalas de valores, asigna dicho ingreso en la proporción que prefiera de consumo, inversión y añadido a su dinero en efectivo. Cualquier otra asignación satisfaría en menor medida sus deseos y rebajaría su posición en la escala de valores. Por tanto, no hay razón aquí para decir que un impuesto sobre la renta penalice especialmente el ahorro/inversión: penaliza todo el nivel de vida del individuo, perjudicando su consumo actual, el futuro y su dinero en efectivo. No penaliza, por sí mismo al ahorro más que a otras vías de asignación de ingresos.

Sin embargo, *hay* otra forma en la que un impuesto sobre la renta grava de hecho de forma particular al ahorro. Porque la rentabilidad por intereses, como cualquier otra ganancia, está sujeta al impuesto sobre la renta. El tipo de interés neto recibido, por tanto, es inferior al del mercado libre. El rendimiento no está de acuerdo con las preferencias temporales del libre mercado, más bien el menor rendimiento impuesto induce a la gente a ajustar su ahorro/inversión en línea con el rendimiento reducido: en resumen, no se llevarán a cabo los ahorros e inversiones marginales, ahora no rentables al tipo inferior.

El anterior argumento de Fisher-Mill es un ejemplo de una curiosa tendencia entre economistas por lo general favorables al libre mercado que no consideran como óptima su relación de asignaciones de consumo e inversión. La defensa económica del libre mercado considera que las asignaciones de este tienden a optimizarse en relación a los deseos de los consumidores. Los economistas partidarios del libre mercado lo reconocen en la mayoría de las áreas económicas pero por alguna razón muestran una predilección y una especial sensibilidad hacia el ahorro/inversión frente al consumo. Tienden a creer que un impuesto al ahorro es mucho más invasor del libre mercado que un impuesto al consumo. Es verdad que el ahorro conlleva consumo futuro. Pero la gente elige voluntariamente entre consumo presente y futuro de acuerdo con sus preferencias temporales y esta elección voluntaria es su opción óptima. *Por tanto, cualquier impuesto que grave su consumo es tan distorsionador e invasor del libre mercado como un impuesto sobre sus ahorros*. Después de todo, no hay nada especialmente sagrado en los ahorros: son simplemente la vía para el consumo futuro. Pero *no son más* importantes que el consumo actual, cuya asignación entre ambos viene determinada por las preferencias temporales de todos los individuos. El economista que muestra más preocupación por los ahorros en el libre mercado que por el consumo en el libre mercado está defendiendo im-

plícitamente la interferencia estatal y una distorsión coactiva de la asignación de recursos que favorezca una mayor inversión y un menor consumo. El defensor del libre mercado debería oponerse con igual fervor a la distorsión coactiva de la relación entre consumo e inversión en *cualquier* sentido[171].

En realidad, hemos visto que el impuesto sobre la renta, por otras vías, tiende a distorsionar la asignación de recursos con más consumo y menos ahorro/inversión y hemos visto antes que los *intentos* para gravar el consumo en forma de impuestos a las ventas o la producción deben fracasar y acabar siendo gravámenes sobre ingresos.

D. FORMAS PARTICULARES DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

(1) Impuestos sobre los salarios

Un impuesto sobre los salarios es un gravamen sobre la renta que el asalariado no puede repercutir. No hay nadie a quien repercutirlo, especialmente no es posible hacerlo al empresario, que siempre tiende a obtener un tipo de interés uniforme. De hecho, hay impuestos *indirectos* sobre salarios que se trasladan al *asalariado* en forma de menores ingresos salariales. Un ejemplo es la parte de la seguridad social o de las primas de desempleo, *que gravan al empresario*. La mayoría de los empleados creen que evitan totalmente esta parte del impuesto, que paga el empresario. Están completamente equivocados. El empresario, como hemos visto, *no puede* trasladar el impuesto al consumidor. De hecho, como el impuesto grava en proporción a los salarios, se repercute *enteramente* a los propios asalariados. La parte del empresario es sencillamente un impuesto recaudado a costa de la reducción de los salarios netos de los empleados.

(2) Impuestos sobre la renta de las sociedades

Los impuestos a los ingresos netos de las sociedades imponen una «doble» fiscalidad a los propietarios de las empresas: el impuesto «de sociedades» oficial y el del remanente ingreso neto distribuido entre los mismos propietarios. Este impuesto extra no puede repercutirse a los consumidores. Como grava el mismo ingreso neto, difícilmente puede trasladarse hacia atrás. Tiene el efecto de penalizar el ingreso corporativo, frente a otras formas del mercado (propiedad individual, sociedades colectivas, etc.) perjudicando así formas eficientes de empresa y favoreciendo a las ineficientes. Los recursos pasan de las primeras a las últimas hasta que el nivel de retorno neto se iguale en toda la economía, a un nivel más abajo del original. Como el rendimiento por intereses es forzosamente inferior que antes, el impuesto penaliza el ahorro y la inversión, así como una forma eficiente del mercado[172].

La sanción o «doble imposición» característica de los impuestos sobre las rentas de las sociedades solo podría eliminarse aboliendo el impuesto y tratando a cualquier ingreso neto que se acumule a la empresa como un ingreso a prorrata para todos sus propietarios o accionistas. En otras palabras, una corporación debería tratarse igual que una sociedad colectiva y no de acuerdo con la absurda ficción de que hay un tipo de ente real funcionando aparte de las acciones de sus propietarios reales. Los ingresos que acumule la corporación obviamente acumulan a prorrata de los propietarios. Algunos autores han objetado que los accionistas no reciben realmente el ingreso sobre el que se les gravaría. Así, supongamos que la Corporación Star obtiene un ingreso neto de $100 000 durante cierto periodo y que tiene tres accionistas: Jones, con el 40 % de las acciones; Smith, con el 35 % y Robinson, con el 25 %. La mayoría de los accionistas o los gestores que les representan deciden retener $60 000 como ganancias «no

distribuidas en la empresa», pagando solo $40 000 en dividendos. Bajo la ley actual, el ingreso neto de Jones por la Corporación Star se considera $16 000, el de Smith $14 000 y el de Robinson $10 000 y «el de la corporación» se estima en $100 000. Cada una de estas entidades debe pagar impuestos por estas cantidades. Aun así, como no hay una entidad corporativa real independiente de sus propietarios, los ingresos deberían estimarse mejor como sigue: Jones, $40 000; Smith, $35 000; Robinson, $25 000. El hecho de que estos accionistas no *reciban* realmente el dinero no es inconveniente, pues lo que ocurre es equivalente a que alguien gane dinero y lo mantenga en sus cuentas sin preocuparse por retirarlo y usarlo. El interés que se acumula en la cuenta corriente bancaria de alguien se considera un ingreso y se le imponen impuestos en consecuencia y no hay razón para que las ganancias «no distribuidas» no se consideren igualmente ingresos individuales.

El hecho de que el ingreso corporativo total sea objeto de impuesto en primer lugar y luego «se distribuya» como ingreso de dividendo para volver a gravarlo con un impuesto, favorece una mayor distorsión de la inversión y la organización del mercado. Pues esta práctica estimula a los accionistas a mantener sin distribuir una mayor proporción de sus ganancias de la que mantendrían en un mercado libre. Las ganancias se «congelan» y se guardan o invierten de forma antieconómica en relación con los deseos de los consumidores. A la réplica de que esto al menos impulsa la inversión, hay dos contrarréplicas: (1) una distorsión en favor de la inversión es igualmente una distorsión de las asignaciones óptimas del mercado y (2) no se impulsa ninguna «inversión», sino que se *congela la inversión* de los propietarios en sus empresas originales a expensas de la movilidad de la inversión. Esto distorsiona y hace ineficiente el patrón y la asignación de fondos de inversión y tiende a congelarlos en las empresas originales, desanimando la difusión de fondos a diferentes empresas.

Después de todo, los dividendos no se consumen necesariamente: pueden reinvertirse en otras empresas u oportunidades de inversión. El impuesto sobre la renta de las sociedades dificulta grandemente los ajustes de la economía a cambios dinámicos en las condiciones.

(3) Impuestos sobre beneficios «excesivos»

Este impuesto grava generalmente aquella parte del ingreso neto del negocio considerada «excesiva», que es mayor que un ingreso base de un periodo previo de tiempo. Un impuesto sancionador sobre un ingreso «excesivo» del negocio penaliza directamente los ajustes eficientes de la economía. El beneficio de los emprendedores es el poder motivador que ajusta, estima y coordina el sistema económico para maximizar el ingreso del productor al servicio de maximizar las satisfacciones de los consumidores. Es el proceso mediante el cual las malas inversiones se mantienen al nivel mínimo y se favorecen las buenas previsiones, para preparar por adelantado la producción en armonía con los deseos de los consumidores en la fecha en que el producto aparezca en el mercado. Atacar los beneficios molesta y dificulta «doblemente» todo el proceso de ajuste del mercado. Un impuesto así penaliza a los emprendedores eficientes. Además, ayuda a paralizar en situaciones previas los patrones del mercado y las posiciones de los empresarios, distorsionado así la economía cada vez más. No hay ninguna justificación para intentar paralizar los patrones de mercado en moldes de periodos previos. Cuanto mayores sean los cambios en los datos económicos, más importante es que *no* se impongan impuestos a los beneficios «excesivos», o en realidad a cualquier ingreso «excesivo», de otra manera, la adaptación a las nuevas condiciones se bloqueará justo cuando se requiera especialmente un ajuste rápido. Es difícil en-

contrar un impuesto más indefendible desde cualquier punto de vista.

(4) El problema de las ganancias de capital

Ha habido una enorme discusión sobre la pregunta: ¿Son rentas las ganancias de capital? Parece evidente que lo son, en realidad la ganancia de capital es una de las principales formas de ingreso. De hecho, *la ganancia de capital es lo mismo que el beneficio*. Quienes desean uniformidad en los impuestos sobre los ingresos deberían, por tanto, incluir las ganancias de capital si todas las formas de beneficio monetario han de incluirse en la categoría de ingresos imponibles[173]. Utilizando el ejemplo de la Corporación Star antes descrito, consideremos Tiempo$_1$ como el periodo inmediatamente posterior a aquel en que ganaron $100 000 en ingresos netos e inmediatamente anterior a aquel en que decide dónde asignar estos ingresos. En suma, es un punto de decisión en el tiempo. Ha obtenido un beneficio de $100 000[174]. En Tiempo$_1$, el valor del capital se ha incrementado así en $100 000. Los accionistas han obtenido, en total, una ganancia de capital de $100 000, exactamente lo mismo que el beneficio total. Ahora la Corporación Star retiene $60 000 y distribuye $40 000 en dividendos y, para simplificar, supondremos que los accionistas consumen esta cantidad. ¿Cuál es la situación en Tiempo$_2$, después que se haya realizado esta asignación? En comparación con la situación que prevalecía originalmente, en un Tiempo$_0$, vemos que el valor del capital de la Corporación Star se ha incrementado en $60 000. Esto es indudablemente parte del *ingreso* de los accionistas; aun así, si se desea una fiscalidad uniforme de los ingresos no hay necesidad de gravarlos, pues ya estaba incluida en los ingresos de $100 000 de los accionistas sujetos al impuesto.

La bolsa siempre tiende a reflejar de forma ajustada el valor de capital de una empresa, por tanto debemos pensar que el valor

de cotización de las acciones de una empresa se incrementaría, en total, en $60 000. Sin embargo, en un mundo dinámico, la bolsa refleja expectativas de futuros beneficios y, por tanto, sus valores diferirán relativamente de las cuentas *ex post* en la cuenta de resultados de la empresa. El emprendimiento, además de las pérdidas y ganancias, se reflejará en las valoraciones del mercado a la vez que directamente en las propias empresas. Una empresa puede tener en este momento ganancias pequeñas, pero un empresario avispado comprará valores a otros menos atentos. Un aumento en el precio le generará una ganancia de capital, que es un reflejo de su inteligencia empresarial a la hora de gestionar su capital. Como sería imposible administrativamente identificar los beneficios de la empresa, sería mejor desde el punto de vista de una fiscalidad uniforme sobre las rentas *no* gravar en absoluto con un impuesto a las rentas sociales de los accionistas de las corporaciones, sino a sus ganancias de capital. Cualquier ganancia que obtengan los propietarios se reflejará en todo caso en ganancias de capital en sus valores, por lo que poner un impuesto a los ingresos de los negocios se convierte en innecesario. Por otro lado, los impuestos a los ingresos de las empresas al tiempo que eximen las ganancias de capital excluirían de los «ingresos» a las ganancias empresariales obtenidas en bolsa. En el caso de sociedades colectivas y empresas individuales sin acciones, el ingreso del negocio de los propietarios sería, por supuesto, objeto de impuestos directos. La imposición de ambos, ingresos de negocios (ganancias para los accionistas) y ganancias de capital en acciones, impondrían una doble tributación a los empresarios eficientes. Así que un impuesto sobre las rentas genuinamente uniforme no gravaría a prorrata a los accionistas respecto de las rentas del negocio, sino a la ganancia de capital de sus valores.

Si los beneficios del negocio (o ganancias de capital) están sujetos a impuesto, por supuesto, las pérdidas de negocio o capital

serían un ingreso negativo, deducible de otros ingresos obtenidos por un individuo en particular.

¿Qué pasa con el problema de los terrenos y la vivienda? Aquí vemos la misma situación. Los terratenientes obtienen ingresos anualmente y estos pueden incluirse en sus ingresos netos como beneficios de negocio. Sin embargo, los inmuebles, mientras no se dediquen a la propiedad por acciones, tienen un floreciente mercado de capital. La tierra se capitaliza y los valores de capital aumentan o menguan en el mercado de capitales. Está claro que, de nuevo, el gobierno tiene una alternativa si desea imponer impuestos uniformes sobre la renta personal: Pueden imponer el impuesto sobre los beneficios netos del inmueble o no hacerlo e imponer una tasa a los incrementos del valor del capital del inmueble. Si hace lo primero, omitirá las pérdidas y ganancias empresariales realizadas en el mercado de capitales, el regulador y el anticipador de la inversión y la demanda; si hace ambos, impone un impuesto doble a esta forma de negocio. La mejor solución (de nuevo, en el contexto de un impuesto uniforme a los ingresos) es imponer un impuesto a las ganancias de capital menos las pérdidas de capital en los valores de los terrenos.

Debe insistirse en que un impuesto a las ganancias del capital es en realidad un impuesto sobre la renta solo cuando grava las ganancias o pérdidas de capital *acumuladas*, no las *realizadas*. En otras palabras, si los activos de capital de alguien se han incrementado en un periodo de tiempo determinado de 300 onzas de oro a 400, su renta es de 100 onzas, haya vendido o no su activo para «llevarse» el beneficio. En cualquier momento, sus ingresos no consisten simplemente en lo que puede emplear en gastar. La situación es similar a la de los beneficios no distribuidos de una corporación, que, como hemos visto, deben incluirse en la acumulación de rentas de cada accionista. Poner impuestos a las ganancias y pérdidas *realizadas* introduce una gran distorsión en la economía, lo que hace que resulte altamente ventajoso a los in-

versores no vender nunca sus valores, sino a retenerlo para futuras generaciones. Cualquier venta requeriría que el anterior propietario pague el gravamen sobre ganancias de capital acumulado durante todo ese periodo. Su efecto es «congelar» una inversión en manos de una persona, particularmente en una familia durante generaciones. La consecuencia es rigidez en la economía y el fracaso en el mercado alterado para ajustarse flexiblemente a los continuos cambios que siempre se producen en los datos. Según pasa el tiempo, los efectos distorsionadores de la rigidez económica se van haciendo peores.

Otro serio obstáculo en el mercado de capitales aparece por el hecho de que, una vez que se «toma» o realiza la ganancia de capital, el impuesto de la renta sobre esta ganancia particular es realmente muy superior y no es uniforme. Las ganancias de capital se acumulan en un periodo largo de tiempo y no simplemente en el momento de la venta. Pero el impuesto de la renta se basa solo en los ingresos realizados cada año. En otras palabras, un hombre que obtenga su ganancia en un año concreto debe pagar un impuesto muy superior ese año de lo que se «justificaría» por un impuesto sobre sus ingresos realmente adquiridos durante el año. Supongamos, por ejemplo, que un hombre compra un activo de capital a 50 y su valor de mercado se incrementa en 10 cada año, hasta que finalmente lo vende por 90 al cabo de cuatro años. Durante tres años, su ingreso de 10 no está sujeto a impuesto, mientras que en el cuarto año se le grava por un ingreso de 40, cuando este fue de solo 10. Por tanto, el impuesto final se convierte en buena medida en uno sobre *capital acumulado*, más que en uno sobre la renta[175]. Los incentivos para mantener rígida la inversión se hacen, por tanto, mayores[176].

Claro que hay grandes dificultades para un impuesto de ese tipo sobre ganancias de capital acumuladas, pero, como veremos, hay muchos obstáculos insuperables para *cualquier* intento de imponer impuestos uniformes sobre las rentas. El mayor problema

serían las estimaciones del valor de mercado. Las valoraciones son siempre simples conjeturas y no habría manera de saber si el valor estimado era el correcto.

Otra dificultad insuperable la generan los cambios en el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Si el poder adquisitivo ha disminuido a la mitad, un cambio en el valor de capital de un activo de 50 a 100 no representa una ganancia real de capital: simplemente refleja *el mantenimiento del capital real* al tiempo que se dobla el valor nominal. Está claro que un valor nominal constante del capital cuando se doblan otros precios y valores reflejaría una gran *pérdida* de capital, una división por la mitad del valor del capital real. Luego para reflejar ganancias o pérdidas de ingresos, tendría que corregirse la ganancia o pérdida personal de capital por cambios en el poder adquisitivo de la moneda. Así, una bajada en el poder adquisitivo tiende a ocasionar la sobrevaloración de las rentas del negocio y llevar a un consumo del capital. Pero si las ganancias o pérdidas de capital de una persona deben corregirse por los cambios en el poder adquisitivo de la moneda para fijar su renta real en un periodo determinado, ¿qué estándares pueden usarse para esa corrección? Pues los cambios en el poder adquisitivo *no pueden* medirse. Cualquier «índice» que usemos sería puramente arbitrario. Por tanto, sea cual sea el método adoptado, no puede lograrse la uniformidad en la fiscalidad sobre la renta, pues no puede obtenerse una medición adecuada de la renta[177].

Así que a la controvertida pregunta «¿Son renta las ganancias de capital?», la respuesta es categóricamente sí, siempre que (1) se haga una corrección por los cambios en el poder adquisitivo de la unidad monetaria y (2) se considere la ganancia de capital *acumulada*, y no la realizada. De hecho, siempre que los negocios sean propiedad de accionistas (y dueños de bonos), las ganancias por estos valores y bonos ofrecerán una guía más completa de las rentas obtenidas que la renta neta real de la empresa. Si se desea

imponer un impuesto uniforme a las rentas, *solo* debería gravarse de acuerdo con la primera forma: gravar ambas sería fijar una «doble» imposición sobre la misma renta.

El profesor Groves, al tiempo que está de acuerdo en que las ganancias de capital son renta, enumera varias razones para dar un tratamiento preferencial a dichas ganancias de capital[178]. Sin embargo, casi todos son de aplicación a los impuestos a las ganancias de capital *realizadas* y no a las *acumuladas*. El único caso relevante es el familiar de que «las ganancias y pérdidas de capital no son regularmente recurrentes, como la mayoría de los demás ingresos». Pero *ningún* ingreso es «regularmente recurrente». Por supuesto que las pérdidas y ganancias son volátiles, al estar basadas en emprendimientos especulativos y ajustes en las condiciones cambiantes. Aun así, nadie discute que las ganancias no sean rentas. El resto de las rentas también es flexible. Nadie tiene un ingreso garantizado en el libre mercado. Los recursos de todos están sujetos a cambios a medida que cambian las condiciones y datos del mercado. Que la división entre renta y ganancias de capital es ilusoria se demuestra por la confusión sobre la clasificación de rentas de los autores. ¿Es el ingreso en un año a partir de cinco años escribiendo un libro una «renta» o un incremento en el «valor de capital» del autor? Debería estar claro que toda esta distinción es irrelevante[179].

Las ganancias de capital *son* beneficios. El valor real de las ganancias de capital agregadas en la sociedad será igual a los beneficios totales agregados. Un beneficio incrementa el valor de capital del propietario, mientras que una pérdida lo disminuye. Además, no hay otras fuentes desde las cuales poder originar ganancias reales de capital. ¿Y los ahorros de los individuos? Los ahorros individuales se convierten en inversiones, en la parte que no se añade a las existencias de liquidez. Esas compras de capital ocasionan ganancias de capital a los accionistas. Los ahorros agregados ocasionan ganancias agregadas de capital. Pero asimis-

mo es cierto que los beneficios agregados solamente pueden existir cuando hay un ahorro agregado neto en la economía. Así que, los *beneficios puros agregados, las ganancias agregadas de capital* y *los ahorros netos agregados* van de la mano en la economía. La disminución neta del ahorro lleva a pérdidas puras agregadas y pérdidas agregadas de capital.

En resumen, *si* se desea una fiscalidad uniforme (este objetivo se analizará críticamente más adelante), el procedimiento correcto sería considerar las ganancias de capital como equivalentes a renta cuando *se corrijan* los cambios en el poder adquisitivo de la unidad monetaria y considerar las pérdidas de capital como renta negativa. Algunos críticos denuncian que sería discriminatorio corregir los cambios en precios del capital sin hacer lo mismo en la renta, pero esa objeción es errónea. Si se desea poner un impuesto a la *renta*, en lugar de al capital acumulado, es necesario hacer la corrección respecto del poder adquisitivo de la moneda. Por ejemplo, cuando hay inflación se grava al capital más que a la renta pura.

(5) ¿Es posible un impuesto al consumo?

Hemos visto que son en vano los intentos de gravar el consumo a través de las ventas e impuestos especiales y que inexorablemente gravan las rentas. Irving Fisher ha sugerido un plan ingenioso para un *impuesto al consumo*: un impuesto directo a los individuos semejante al impuesto sobre la renta, incluyendo retornos anuales, etc. Sin embargo, la base de este impuesto individual sería su renta, menos las adiciones netas a su capital o balance de caja, más las sustracciones netas de ese capital durante el periodo, es decir, su gasto en consumo. El gasto en consumo individual se gravaría de la misma forma que su renta actualmente[180]. Hemos visto la falacia en el argumento de Fisher de que solo un impuesto al consumo sería un impuesto real sobre la ren-

ta y que el impuesto normal sobre la renta constituye una doble imposición a los ahorros. Este argumento da más peso en los ahorros que el que da el mercado, pues este sabe todo acerca de la posible rentabilidad del ahorro y asigna sus gastos de acuerdo con ello. El problema que tenemos que afrontar aquí es: ¿Un impuesto como el que propone Fisher tendría los efectos pretendidos, gravando solo el consumo?

Supongamos que *Mr*. Jones tiene renta anual de 100 onzas de oro. Durante el año, gasta el 90%, o 90 onzas, en consumo y ahorra el 10%, o 10 onzas. Si el gobierno impone un impuesto del 20% sobre su renta, debe pagar 20 onzas al final del año. Suponiendo que su plan de preferencia temporal permanece igual (y dejando de lado el hecho de que habrá una mayor proporción gastada en consumo porque un individuo con menos dinero tiene un *nivel* más alto de preferencia temporal), la relación de su consumo respecto de la inversión seguirá siendo de 90:10. Jones gastará ahora 72 onzas en consumo y ocho en inversión.

Ahora supongamos que *en lugar de* un impuesto sobre la renta, el gobierno grava el consumo con un impuesto del 20% anual al consumo. Fisher mantenía que un impuesto así solo debería gravar el consumo. Pero esto es incorrecto, puesto que el ahorro/inversión se basa únicamente en la posibilidad de futuros consumos. Como el consumo futuro se verá igualmente gravado, si todo sigue igual, al mismo tipo que el consumo presente, es evidente que no se estimula especialmente el ahorro[181]. Incluso aunque fuera deseable para el gobierno favorecer el ahorro a costa del consumo, gravando el consumo no lo conseguirían. Como el consumo futuro y el presente estarán gravados por igual, no habría cambios a favor de los ahorros. De hecho, habría un cambio *a favor del consumo* en el sentido de que una menor cantidad de dinero causa un aumento en el tipo de preferencia sobre bienes presentes. Dejando aparte este cambio, su pérdida de fondos le hará reasignar y reducir sus ahorros y también su consumo.

Cualquier pago de fondos al gobierno reduce necesariamente la renta neta que le queda y, como su preferencia temporal no ha variado, reduce sus ahorros y consumos proporcionalmente.

La aritmética nos ayudará a ver cómo funciona esto. Podemos emplear la siguiente ecuación simple para resumir la posición de Jones:

(1) Ingreso Neto = Ingreso Bruto – Impuestos

(2) Consumo = 0,90 Ingreso Neto

(3) Impuesto = 0,20 Consumo

Si el Ingreso Neto es igual a 100, al resolver estas tres ecuaciones, obtenemos este resultado: Ingreso Neto = 85, Impuesto = 15, Consumo = 76.

Ahora podemos resumir en la siguiente tabla qué le pasaría a Jones bajo un impuesto a la renta y bajo un impuesto al consumo:

Evento	Ingreso bruto	Impuesto	Ingreso Neto	Consumo	Ahorro/inversión
Impuesto renta 20%	100	20	80	72	8
Impuesto consumo 20%	100	15	85	76	9

Así vemos esa importante realidad: un impuesto al consumo se repercute *siempre*, convirtiéndose en un impuesto a los ingresos, aunque a un tipo más bajo. De hecho el impuesto del 20% al consumo se convierte en equivalente a un impuesto sobre la renta del 15%. Es un importante argumento contra el plan. El intento de Fisher de gravar solo el consumo debe fracasar: el impuesto se repercute al individuo hasta convertirse en un impuesto a la renta, aunque sea a un tipo inferior.

Así que la conclusión bastante asombrosa a la que llega nuestro análisis es que *no puede haber un impuesto que grave solo el consumo*: todos los impuestos al consumo se transforman de una ma-

nera u otra en impuesto a la renta. Por supuesto, igual que en el impuesto directo al consumo, se *descuenta* el efecto del tipo. Y aquí tal vez descubramos una pista acerca de la relativa predilección que han mostrado los economistas del libre mercado por los impuestos al consumo. Su atractivo, en un análisis final consiste en el descuento, en el hecho de que el mismo tipo en un impuesto al consumo tiene el efecto de un impuesto de la renta *más bajo*. El impacto fiscal en la sociedad y el mercado es menor[182]. Esta reducción del impacto fiscal puede ser un objetivo muy encomiable, pero debe declararse como tal y debería tenerse en cuenta que el problema no reside tanto en el *tipo* de impuesto como en el impacto general de los impuestos en los individuos en la sociedad.

Ahora debemos modificar nuestras conclusiones admitiendo el caso de *desatesoramiento* o el *desahorro*, que hemos dejado fuera del estudio. En la medida en que hay desatesoramiento, *afecta al consumo* más que a la renta, ya que el que no ahorra consume la riqueza previamente acumulada y no su ingreso actual. El impuesto de Fisher afectaría así al gasto de la riqueza acumulada, que permanecería sin gravar en la fiscalidad ordinaria sobre la renta.

4. Incidencia y efectos de la fiscalidad

Parte II: impuestos al capital acumulado

En cierto sentido, *todos* los impuestos, son impuestos al capital. Para pagar un impuesto debe ahorrarse el dinero. Es una regla universal. Si el ahorro se hace por adelantado, el impuesto reduce el capital invertido en la sociedad. Si no se hace por adelantado, podemos decir que el impuesto ha reducido el ahorro *potencial*. Sin embargo, el ahorro potencial difícilmente puede considerarse igual que el capital acumulado y debemos, por tan-

to, considerar un impuesto sobre la renta actual como distinto de un impuesto sobre el capital. Incluso aunque el individuo se viera forzado a ahorrar para pagar el impuesto, el ahorro es tan actual como el ingreso y por tanto podemos hacer la distinción entre impuestos sobre ahorro e ingresos *actuales* e impuestos sobre capital *acumulado* en periodos anteriores. De hecho, como no puede haber impuestos al consumo, excepto cuando hay desahorro, casi todos los impuestos se convierten en impuestos sobre la renta o sobre el capital acumulado. Ya hemos analizado el efecto de un impuesto sobre la renta. Ahora nos ocupamos de los impuestos al capital acumulado.

Aquí nos encontramos un caso genuino de «doble imposición». Cuando se gravan los ahorros *actuales*, la acusación de doble imposición es dudosa, pues la gente está reasignando su renta actual creada recientemente. Por el contrario, el capital acumulado es nuestra herencia del pasado, es la acumulación de herramientas y equipos y recursos de los que deriva nuestro nivel de vida presente y futuro. Gravar este capital es reducir la existencia de capital, especialmente desanimar el reemplazo así como la nueva acumulación y empobrecer a la sociedad del futuro. Bien puede ocurrir que las preferencias temporales en el mercado dicten un consumo voluntario de capital. En ese caso, la gente elegirá deliberadamente empobrecerse en el futuro para vivir mejor en el presente. Pero cuando el gobierno obliga a este resultado, la distorsión de las elecciones del mercado es particularmente severa. Pues el nivel de vida de todos y cada uno en la sociedad se rebajará en términos absolutos y eso tal vez *incluya* a algunos de los consumidores de impuestos (funcionarios y otros receptores de privilegios fiscales). En lugar de vivir de las rentas productivas actuales, el gobierno y sus favorecidos echan mano del capital acumulado por la sociedad, matando así a la gallina de los huevos de oro.

Por tanto, la fiscalidad del capital difiere considerablemente de la fiscalidad sobre la renta: aquí importa tanto el *tipo* como el nivel. Un impuesto del 20% sobre el capital acumulado tendrá un efecto más devastador, distorsionador y empobrecedor que un impuesto sobre la renta del 20%.

A. IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES GRATUITAS: HERENCIAS Y DONACIONES

La recepción de donaciones o regalos se ha considerado generalmente como un simple ingreso. Sin embargo, debería ser evidente que el receptor no ha producido nada a cambio del dinero recibido: de hecho, no es en absoluto un ingreso por producción, sino una transferencia de propiedad de capital acumulado. Cualquier impuesto a las donaciones es, por tanto, un impuesto al capital. Esto es particularmente cierto en el caso de las *herencias*, donde la agregación de capital se transfiere a un heredero, estando claro que la donación no proviene de rentas actuales. Por tanto, un impuesto a las *herencias* es un impuesto puro sobre el capital. Su impacto es en la práctica devastador, porque (*a*) afecta a grandes sumas, pues en algún momento dentro de pocas generaciones, *toda* propiedad debe pasar a herederos y (*b*) la perspectiva de un impuesto sobre la herencia destruye el incentivo y el poder del ahorro y de construir un patrimonio familiar. El impuesto de sucesiones es probablemente el ejemplo más devastador de un impuesto puro sobre el capital.

Un impuesto de sucesiones y donaciones tiene el afecto añadido de penalizar la caridad y la preservación de los lazos familiares. Es curioso que algunos de los más fervientes partidarios de gravar las donaciones y herencias son los primeros en afirmar que nunca habrá «suficiente» caridad cuando se deja actuar al libre mercado.

B. IMPUESTOS A LA PROPIEDAD

Un impuesto a la propiedad es un impuesto sobre el valor de la propiedad y por tanto sobre el capital acumulado. Hay muchos problemas peculiares con respecto a los impuestos a la propiedad. En primer lugar, el impuesto depende de la *evaluación* del valor de la propiedad y el tipo fiscal se aplica a dicho valor. Pero como no se ha producido una venta *real* de la propiedad, no hay forma de que la ajusten adecuadamente las evaluaciones. Como todas las evaluaciones son arbitrarias, se deja una vía abierta al favoritismo, el cohecho y el soborno al hacerlas.

Otra debilidad de la actual fiscalidad sobre las propiedades es que gravan doblemente la propiedad «real» y al «intangible». El impuesto sobre la propiedad *suma* a la vez las evaluaciones de la propiedad «real» y la «intangible», así el patrimonio propiedad de los dueños de bonos *se suma* a la cantidad que adeudan los deudores. Por tanto, la propiedad endeudada paga dos impuestos, al contrario que el resto de propiedades. Si A y B tienen cada uno una parte de propiedad por valor de $10 000, pero C tiene un bono de $6 000 sobre la propiedad de B, se evalúa a este último en $16 000 y se le grava de acuerdo con ello[183]. Así que se penaliza el uso del sistema de crédito y el tipo de interés pagado a los acreedores debe aumentarse para compensar la sanción añadida.

Una peculiaridad del impuesto sobre la propiedad es que se asocia a la propiedad misma y no a la *persona* que la posee. En consecuencia, el impuesto se traslada al mercado de una forma especial conocida como *capitalización fiscal*. Supongamos, por ejemplo, que el tipo de preferencia temporal de la sociedad, o tipo puro de interés, es el 5 %. Se gana un 5 % en todas las inversiones en equilibrio y el tipo tiende al 5 % hasta alcanzar dicho equilibrio. Supongamos que un impuesto a la propiedad grava *una* propiedad en concreto o un grupo de propiedades, por ejemplo una casa que vale $10 000. Antes de que se fijara este im-

puesto, el propietario ganaba $500 anuales por la propiedad. Ahora se fija un impuesto anual del 1%, obligando al propietario a pagar $100 al año al gobierno. ¿Qué pasa ahora? En un primer momento, el propietario ganará $400 al año por su inversión. El retorno neto de la inversión será del 4%. Está claro que nadie continuará invirtiendo al 4% en esa propiedad cuando puede ganar un 5% en cualquier otro lugar. ¿Qué pasará? El propietario *no* podrá repercutir este impuesto aumentando la renta de la propiedad. Las ganancias del propietario se determinan por su productividad marginal descontada y el impuesto sobre la propiedad no la hace mejor. De hecho, ocurre lo contrario: el impuesto rebaja el valor del capital de la propiedad para permitir a los propietarios ganar un retorno del 5%. El mercado se dirige hacia una uniformidad en el retorno de intereses empujando hacia abajo el valor del capital de la propiedad para permitir ese retorno de inversión. El valor de la propiedad bajará a $8333, con lo que los retornos futuros serán del 5%[184].

A largo plazo, este proceso de reducción del valor del capital se repercute hacia atrás, recayendo principalmente en los propietarios de tierras. Supongamos que se grava con un impuesto sobre la propiedad un bien de capital o un grupo de ellos. La renta de un bien de capital puede convertirse en salarios, intereses, beneficios y rentas de terrenos. Un menor valor de los bienes de capital alterará los recursos en todas partes: los trabajadores, al tener menores salarios al producir este bien en particular se emplearían en trabajos mejor pagados; los capitalistas invertirían en campos mejor remunerados y así sucesivamente. En consecuencia, los trabajadores y empresarios en su mayor parte podrían eludir la dificultad del impuesto sobre la propiedad, los primeros viéndose perjudicados en la medida en que su VDMP original era mayor que las ocupaciones mejor pagadas que van a continuación. Por supuesto, los consumidores sufrirían a causa de una mala asignación de los recursos. Quienes más problemas ten-

drían serían los propietarios de terrenos, por lo que el proceso de capitalización del impuesto se aplica en su mayor parte como un impuesto a la propiedad de los terrenos. El perjuicio incide en el propietario del terreno «original»; es decir, en el propietario en el momento en que se fija el impuesto. Pues no solo el terrateniente paga un impuesto anual (un impuesto que no puede repercutir) mientras sea propietario, sino asimismo sufre una pérdida en el valor del capital. Si *Mr*. Smith es el dueño de la propiedad anterior, no solo paga $83 anuales en impuesto sino además el valor de capital de su propiedad baja de $10 000 a $8333. Smith acaba absorbiendo la pérdida cuando vende la propiedad.

¿Qué pasa con los propietarios sucesivos? Compran una propiedad por $8333 y ganan un interés constante del 5 %, aunque continúan pagando $83 anuales al gobierno. Así que la expectativa del pago del impuesto asociada a la propiedad se ha *capitalizado* en el mercado y tenido en cuenta al acordarse su valor de capital. En consecuencia, los futuros propietarios pueden trasladar toda la incidencia del impuesto sobre la propiedad al propietario original, no «pagan» realmente el impuesto en el sentido de soportar la carga.

La capitalización del impuesto es un paso en el proceso por el que el mercado se ajusta a las cargas que se le imponen. Aquellos a quienes el gobierno quiere imponer la carga pueden evitarla por la capacidad del mercado para ajustarse a nuevas imposiciones. Sin embargo, los propietarios originales del terreno se ven especialmente perjudicados por un impuesto sobre la propiedad.

Algunos autores argumentan que cuando se ha producido la capitalización del impuesto, sería injusto que el gobierno rebajara o eliminara este, porque dicha acción concedería un «regalo gratuito» a los actuales propietarios, que percibirían un incremento en su valor del capital. Es un argumento curioso. Se basa en una identificación falsa de la *eliminación de cargas* con las *subvenciones*. Sin embargo, lo primero es un cambio hacia condicio-

nes de libre mercado, mientras que lo segundo *nos aleja* de dichas condiciones. Además, el impuesto sobre la propiedad, aunque no perjudique a los futuros propietarios, rebaja el valor del capital de la propiedad por debajo del de libre mercado y por tanto desanima el empleo de recursos en esta propiedad. La eliminación del impuesto sobre propiedades reasignaría recursos en beneficio de los consumidores.

La capitalización del impuesto y su incidencia en los propietarios de terrenos solo se produce cuando el impuesto sobre la propiedad es *parcial* y no universal, afectando a algunas propiedades y no a todas. Un impuesto realmente general a la propiedad reduciría el porcentaje de renta de todas las inversiones y por tanto el tipo de interés, en lugar del valor del capital. En ese caso, el retorno de intereses tanto del propietario original como de los sucesivos se reduce por igual y no hay cargas extras para el primero.

Por tanto, un impuesto general uniforme sobre la todas las propiedades, reducirá los retornos de intereses en toda la economía, igual que un impuesto sobre la renta. Así que penalizará el ahorro, reduciendo así la inversión en capital por debajo de la que habría en un mercado libre y reduciendo aun más los salarios por debajo de dicho mercado libre[185].

Por fin, un impuesto sobre la propiedad distorsiona necesariamente la asignación de recursos en la producción. Penaliza aquellas líneas de producción en las que es mayor el equipamiento de capital por dólar en ventas y ocasiona que los recursos se trasladen de estos campos a otros menos «capitalistas». Así, se desincentivan las inversiones en procesos productivos de más alto nivel y se rebaja el nivel de vida. Los individuos invertirán menos en vivienda, que soporta una carga fiscal relativamente alta y se dirigirán en cambio hacia productos de consumo menos duradero, distorsionando así la producción y dañando la satisfacción del consumidor. En la práctica, el impuesto sobre la propiedad tien-

de a ser desigual de una línea y localización a otra. Por supuesto, las diferencias geográficas en la fiscalidad de la propiedad, en impulsar a los recursos a evitar los impuestos altos[186], distorsionará la localización de la producción expulsándola de aquellas áreas que maximicen la satisfacción del consumidor.

C. UN IMPUESTO A LA RIQUEZA INDIVIDUAL

Aunque no se haya puesto en práctica un impuesto a la riqueza individual, este ofrece interés en su análisis. Un impuesto así gravaría a individuos en lugar de propiedades, cobrando cierto porcentaje de su riqueza total neta, excluyendo su pasivo. Por su carácter directo, sería similar al impuesto de la renta y al de consumo propuesto por Fisher. Un impuesto de este tipo constituiría un impuesto puro sobre el capital e incluiría en su ámbito los balances de efectivo, que escapan de la fiscalidad a la propiedad. Evitaría muchas de las dificultades del impuesto de la propiedad, como la doble imposición de propiedades reales y tangibles y la inclusión de deudas como propiedades. Sin embargo, seguiría afrontando la imposibilidad de evaluar adecuadamente los valores de las propiedades.

Un impuesto sobre la riqueza individual no podría capitalizarse, pues no iría asociado a una propiedad, donde podría descontarlo el mercado. Igual que un impuesto individual sobre la renta, no puede *repercutirse*, aunque tendría *efectos* importantes. Como el impuesto se pagaría con las rentas normales, tendría el efecto de un impuesto sobre los ingresos en el sentido de reducir los fondos privados y penalizar el ahorro/inversión, pero además tendría el efecto *añadido* de gravar el capital acumulado.

La cantidad de capital que se llevaría el impuesto depende de los datos concretos y la valoración de los individuos. Supongamos que tenemos dos individuos: Smith y Robinson. Cada uno tiene una riqueza acumulada de $100 000. Sin embargo, Smith

gana además $50 000 al año y Robinson (por estar jubilado u otra razón) solo $1000 anuales. Supongamos que el gobierno aprueba un impuesto anual del 10 % sobre la riqueza individual. Smith podría pagar los $10 000 con sus ingresos anuales, sin reducir su riqueza acumulada, aunque está claro que como su base imponible se reduce, querrá reducir su riqueza lo más posible. Por otro lado, Robinson *debe* pagar el impuesto vendiendo sus activos, reduciendo así su riqueza acumulada.

Queda claro que el impuesto sobre la riqueza supone una sería penalización a la riqueza acumulada y que por tanto su efecto será rebajar drásticamente el capital acumulado. No puede imaginarse una vía más rápida para promover el consumo del capital y el empobrecimiento generalizado que penalizar la acumulación de capital. Solo nuestra herencia de capital acumulado diferencia nuestra civilización y nuestros niveles de vida de los de los hombres primitivos, y un impuesto sobre la riqueza rápidamente empezará a eliminar esta diferencia. El hecho de que un impuesto sobre la riqueza no pueda capitalizarse significa que el mercado, igual que en el impuesto sobre la propiedad, no podría reducir y amortiguar su efecto después del impacto del primer golpe.

5. Incidencia y efectos de la fiscalidad

Parte III: el impuesto progresivo

De todos los patrones de distribución de impuestos, el impuesto *progresivo* es el que ha generado más controversia. En el caso del impuesto progresivo, los economistas conservadores que se oponen a este han tomado la ofensiva, pues incluso sus defensores deben admitir a regañadientes que rebaja los incentivos y la productividad. Por tanto, los más fervorosos defensores de los impuestos progresivos basados en la «equidad» admiten que el grado e intensidad de la progresión deben limitarse por

respeto a la productividad. Las principales críticas contra la fiscalidad progresiva son: (*a*) reduce los ahorros de la comunidad, (*b*) reduce el incentivo para trabajar y ganar dinero y (*c*) constituye «un robo de los pobres a los ricos».

Para evaluar estas críticas, analicemos los efectos de principio de la progresividad. El impuesto progresivo impone una tasa fiscal superior a alguien que gane más. En otras palabras, actúa como una *multa* al servicio al consumidor, al mérito en el mercado. Los ingresos en el mercado los determina el servicio a los consumidores al producir y asignar factores de producción y varía en relación directa con dichos servicios. Imponer sanciones precisamente a la gente que mejor ha servido a los consumidores es dañino, no solo para ellos, sino también para los consumidores. Por tanto un impuesto progresivo va ligado a dañar los incentivos, dificultar la movilidad en la ocupación y rebajar en buena medida la flexibilidad del mercado para servir a los consumidores. En consecuencia, rebajará el nivel de vida *general*. El sentido último de la progresividad (igual por la fuerza los ingresos), como hemos visto, causa un retroceso a la barbarie. Tampoco puede discutirse que la fiscalidad progresiva sobre la renta reducirá los incentivos para ahorrar, pues la gente no obtendrá los retornos de inversión de acuerdo con sus preferencias temporales: sus ganancias se verán gravadas. Como la gente ganará mucho menos de lo que les darían sus preferencias temporales, sus ahorros disminuirán muy por debajo de los que tendrían en el mercado libre.

Así pues, las acusaciones de los conservadores al impuesto progresivo que sostienen que este reduce los incentivos para trabajar y ahorrar, son correctas y, de hecho, normalmente se subestiman, porque no se dan cuenta cabal de que estos efectos provienen *a priori*, de la propia naturaleza de la progresividad. Sin embargo, no debe olvidarse que la fiscalidad *proporcional* producirá muchos de los mismos efectos, como de hecho cualquier otra que vaya más allá de la igualdad en el principio del coste. La

fiscalidad proporcional también penaliza al capaz y al ahorrador. Es verdad que la fiscalidad proporcional no tendrá muchos de los efectos dañinos de la progresiva, como el progresivo obstáculo al esfuerzo entre un nivel de ingresos y otro. Pero la fiscalidad proporcional también impone mayores obstáculos a medida que aumenta el nivel de renta y eso también dificulta las ganancias y los ahorros.

Un segundo argumento contra el impuesto progresivo sobre la renta, y uno de los que quizá más se emplee, es que, al gravar los ingresos de los ricos, reduce en particular el *ahorro*, dañando así a toda la sociedad en su conjunto. Este argumento se utiliza bajo la suposición normalmente razonable de que los ricos proporcionalmente ahorran más que los pobres. Aun así, como ya hemos indicado, es un argumento extremadamente débil, particularmente para los partidarios del libre mercado. Es legítimo criticar una medida por forzar desviaciones de las asignaciones del mercado libre hacia otras arbitrarias, pero difícilmente puede ser legítimo criticar simplemente una medida solamente porque reduce el ahorro. ¿Por qué el consumo es menos importante que el ahorro? La asignación a uno u otro en el mercado es sencillamente algo relacionado con la preferencia temporal. Esto significa que *cualquier* desviación coactiva de la relación del mercado entra ahorro y consumo impone una pérdida de utilidad, lo que es cierto *sea cual sea* la dirección en que se desvíe. Un medida del gobierno que podría inducir a mayor ahorro y menos consumo no es por tanto menos criticable que una que indujera a más consumo y menos ahorro. Decir otra cosa es criticar las decisiones del libre mercado e implícitamente defender medidas gubernamentales para forzar un mayor ahorro. Por tanto, si fueran consecuentes, estos economistas conservadores deberían defender los impuestos a los pobres para subsidiar a los ricos, pues en ese caso los ahorros supuestamente se incrementarían y el consumo disminuiría.

La tercera objeción es político-ética: que «los pobres roban a los ricos». Lo que quiere decir es que el pobre que paga un 1% de su renta en impuestos está «robando» al rico que paga un 80%. Sin juzgar los méritos o deméritos del robo, podemos decir que es inválida. *Ambos* ciudadanos están siendo robados… por el Estado. Que a uno se le robe en mayor proporción no elimina el hecho de que ambos se ven dañados. Puede objetarse que los pobres reciben un subsidio neto de la recaudación fiscal, porque el gobierno gasta dinero para servir a los pobres. Aun así, no es un argumento válido. Porque el *acto* real del robo lo comete el Estado, no el pobre. En segundo lugar, el Estado puede gastar su dinero, como veremos, en muchos proyectos diferentes. Puede consumir productos, puede subsidiar a algunos ricos o a todos, puede subsidiar a algunos pobres o a todos. El hecho del impuesto progresivo sobre la renta no implica *en sí mismo* que los «pobres» en general estén subsidiados. Si *algunos* de los pobres están subsidiados, otros pueden no estarlo y estos últimos seguirán siendo contribuyentes netos y se verán «robados» junto con los ricos. El alcance de esta privación será menor para un contribuyente pobre que para uno rico y aun así, como normalmente hay muchos más pobres que ricos, bien puede ser que los pobres globalmente soporten las cargas de este «robo» fiscal. Por el contrario, como hemos visto, la burocracia estatal no paga realmente impuesto en absoluto[187].

Este error conceptual en la incidencia del «robo» y el defectuoso argumento sobre el ahorro, entre otras razones, han llevado a la mayoría de los economistas y autores conservadores a dar excesiva importancia a la *progresividad* en los impuestos. En realidad, el *nivel* fiscal es mucho más importante que su progresividad para determinar cuánto se ha alejado una sociedad del libre mercado. Un ejemplo aclarará la importancia relativa de ambos. Comparemos dos personas y veamos cómo les va bajo dos sistemas fiscales distintos. Smith gana $1 000 al año y Jones $20 000.

En la Sociedad A el impuesto es proporcional para todos al 50%. En la Sociedad B, es progresivo en un grado muy acusado: ½% para ingresos de $1000 y 20% para ingresos de $20000. La siguiente tabla muestra cuánto dinero pagará cada uno en impuestos en las distintas sociedades:

	Sociedad	
	A	B
Smith ($1,000)	$500	$5
Jones ($20,000)	$10,000	$4,000

Ahora podemos preguntar a ambos contribuyentes, el rico y el pobre: *¿Bajo qué sistema fiscal está en mejor situación? Ambos*, el rico y el pobre, elegirán sin duda la Sociedad B, donde la estructura de tipos es mucho más progresiva, pero donde el nivel fiscal es menor para todos. Alguien puede objetar que la cantidad total de impuestos recaudados es mucho mayor en la Sociedad A. ¡Pero se trata precisamente de eso! Se trata de que a lo que se opone el rico no es a la *progresividad* de los tipos, sino al *nivel total* de los impuestos que debe soportar y que preferiría la progresividad si los impuestos fueran más bajos. Esto demuestra que no son los pobres los que «roban» a los ricos a través del *principio de progresividad* de los impuestos: es el Estado quien «roba» a ambos a través de todos los impuestos. E indica que a lo que realmente se oponen los economistas conservadores, se den cuenta de ello o no, no es a la progresividad, sino a los altos niveles fiscales y que su oposición real es porque la progresividad abre las compuertas a *altos niveles* de impuestos a los ricos. Aun así no siempre se aperciben de esta posibilidad. Porque es evidentemente posible, y ha ocurrido a menudo, que una estructura de tipos sea muy progresiva y aun así menor, en los niveles altos y en los bajos, a otra menos progresiva. Sin embargo, en la práctica la progresividad resulta necesaria para tipos fiscales altos, porque la multitud de ciudadanos de bajos ingresos podría rebelarse contra tipos muy

elevados si se imponen por igual a todos. Por otro lado, mucha gente puede aceptar una carga fiscal elevada si están seguros de saber o creer que los ricos pagan aun más[188].

Hemos visto que el igualitarismo obligatorio llevará a una vuelta a la barbarie y que los pasos en esa dirección ocasionarán dislocaciones en el mercado y rebajas en los niveles de vida. Muchos economistas (principalmente los miembros de la Escuela de Chicago) creen defender el «libre mercado» y aun así no consideran a los impuestos como conectados con este o como intervenciones en sus procesos. Estos autores creen firmemente que, en el mercado, cada individuo ganaría los beneficios y la productividad marginal que los consumidores deseen pagar con el fin de lograr una asignación satisfactoria de los factores productivos. Sin embargo, no ven incoherente defender impuestos y subsidios. Creen que estos pueden alterar la «distribución» de ingresos sin rebajar la eficiencia de las asignaciones productivas. De esta forma, confían en algo equivalente a la «ilusión monetaria» keynesiana: una *ilusión fiscal*, una creencia en que los individuos organizarán sus actividades de acuerdo con su ingreso *bruto*, en lugar del *neto* (después de impuestos). Es un error palpable. No hay razón por la que la gente no sea consciente del impuesto y asigne sus recursos de acuerdo con ello. Alterar las remuneraciones relativas mediante impuestos afectará a todas las asignaciones del mercado (los movimientos de mano de obra, la diligencia de los emprendedores, etc.). El mercado es una gran encrucijada con todas sus vías interconectas y debe analizarse como tal. La moda actual en economía de parcelar el mercado en compartimentos aislados («la empresa», unos pocos agregados «macroscópicos» holísticos, intercambios de mercado, fiscalidad, etc.) distorsiona la discusión de cada uno de estos compartimientos e impide presentar una visión real de las interrelaciones del mercado.

6. Incidencia y efectos de la fiscalidad

Hemos refutado en otras partes varios de los argumentos que forman parte del entramado de ideas de los georgistas: la idea de que la «sociedad» posee originalmente la tierra y de que cada nuevo bebé tiene «derecho» a una parte alícuota de esta, el argumento moral de que un incremento en el valor de los terrenos es un «incremento derivado del trabajo» debido a causas externas y la doctrina de que la «especulación» en terrenos impide que se emplee terreno productivo con efectos perversos. Ahora analizaremos la famosa propuesta georgista: el propio «impuesto único» o la expropiación del 100% de los censos[189].

Una de las primeras cosas que hay que decir acerca de la teoría georgista es que llama la atención acerca de un problema importante: la cuestión de la tierra. Los economistas de hoy día tienden a tratar la tierra como parte del capital y negar completamente una categoría distinta para aquella. En un entorno así, la tesis georgista sirve para llamar la atención sobre un problema descuidado, aunque toda su doctrina sea errónea.

Buena parte de la discusión sobre los impuestos a los censos se ha embrollado por el indudable estímulo a la producción que se produciría, no por este impuesto, sino por *la eliminación de todos los demás impuestos*.

George fue muy elocuente acerca de los dañinos efectos de los impuestos en la producción y el comercio. Sin embargo, para él estos efectos podían eliminarse tan fácilmente como eliminando todos los impuestos y sustituyéndolos por un impuesto sobre los censos[190]. Lo que ahora demostraremos es que los impuestos sobre los censos también afectan y distorsionan la producción. Sean cuales sean los efectos beneficiosos que el impuesto único podría tener en la producción, solo provendrían de la eliminación de otros impuestos, no por la imposición de este. Los dos actos deben mantenerse como conceptualmente distintos.

Un impuesto sobre los censos tendría el efecto de un impuesto sobre la propiedad descrito más arriba, es decir, no podría repercutirse y sería «capitalizado» recayendo la carga inicial en el propietario original, escapándose los sucesivos por la reducción en el valor del capital del terreno. Los georgistas proponen imponer una tasa del 100 % anual solo a los censos.

Un problema que el impuesto único no podría resolver es la dificultad de estimar los censos. Lo esencial en la idea del impuesto único es gravar solo los censos y dejar libres de impuestos todos los bienes de capital. Pero es imposible hacer esta división. Los georgistas han rechazado esta dificultad, considerándola como meramente práctica, pero también es teórica. Igual que en cualquier impuesto sobre la propiedad, es imposible evaluar exactamente el valor, porque la propiedad no se ha vendido realmente en el mercado durante el periodo.

Otro problema alrededor del impuesto sobre los terrenos que no puede resolverse: cómo distinguir cuantitativamente entre esa porción de renta bruta de un terreno que es propiamente del terreno y la que se dedica a intereses y salarios. Como el terreno empleado está a menudo entremezclado con inversiones de capital y ambos se compran y venden juntos, no puede hacerse esta distinción.

Pero la teoría georgista presenta dificultades aun más graves. Como que sus proponentes pretenden que lo positivo del impuesto es estimular la producción. Ante las críticas apuntan que el impuesto único (si pudiese recaudarse adecuadamente) no desanimaría las mejoras de capital y el mantenimiento de las propiedades sobre el terreno, pero luego argumentan que el impuesto único *obligaría* a emplear el terreno ocioso. Se supone que esta es una de las grandes ventajas del impuesto. Aunque si el terreno está ocioso, *no* produce renta bruta alguna; si no produce renta bruta, tampoco produce renta neta como terreno. El terreno ocioso no produce renta y por tanto no hay renta que gravar.

¡No habría base imponible si la idea georgista se aplicara *consecuentemente*! Como no podría gravarse, no se obligaría a usarla.

La única explicación lógica para este error de los georgistas es que se concentran en el hecho de que buena parte del terreno ocioso tiene un *valor de capital*, de que se vende en el mercado a un precio, aunque no produzca rentas en su uso actual. A partir del hecho de que el terreno ocioso tiene un valor de capital, los georgistas aparentemente deducen que debe de tener algún tipo de censo anual «real». Sin embargo esta suposición es incorrecta y se basa en una de las partes más débiles del sistema georgista: su deficiente atención al papel del tiempo[191]. El hecho de que el terreno actualmente ocioso tenga un valor de capital significa simplemente que el mercado *espera* que produzca rentas en el futuro. El valor de capital de los terrenos, como cualquier otro, es igual y viene determinado por la suma de las rentas futuras esperadas, descontado el tipo de interés. ¡Pero no son rentas producidas actualmente! Por tanto, cualquier impuesto sobre terrenos ociosos viola el propio principio georgista de un impuesto único sobre los censos: va más allá de este límite penalizando más la propiedad de tierras y gravando el capital acumulado, que tiene que liquidarse para pagar el impuesto.

Por tanto, cualquier *aumento* en el valor de capital del terreno ocioso no refleja una renta actual: simplemente refleja una actualización de las expectativas de gente sobre futuras rentas. Supongamos, por ejemplo, que las rentas futuras sobre un terreno ocioso son tales que, si las conoce todo el mundo, el valor de capital del terreno sería de $10 000. Sigamos suponiendo que no todos conocen estos hechos y por tanto el precio que tiene es de $8 000. Jones, que es un emprendedor con visión de futuro, juzga correctamente la situación y compra el terreno por $8 000. Si todos se dan cuenta de inmediato de lo que Jones ha previsto, el precio de mercado subirá ahora a $10 000. La ganancia de capital

de Jones de $2000 es el *beneficio* por su mejor juicio, no una ganancia por la renta actual.

El enemigo para los georgistas es el terreno ocioso. El hecho de que el terreno esté ocioso, afirman, es causado por la «especulación inmobiliaria» y a esta especulación atribuyen todos los males de la civilización, incluyendo las depresiones de los ciclos de negocio. Los georgistas no se dan cuenta de que como la mano de obra es escasa en relación con la tierra, los terrenos submarginales *deben* permanecer ociosos. La vista de terreno ocioso enfurece a los georgistas, que ven allí capacidad productiva desperdiciada y niveles de vida rebajados. Sin embargo, los terrenos ociosos deben reconocerse como beneficiosos, pues si todo el terreno se aprovechara, esto significaría que la mano de obra se ha convertido en abundante en relación con la tierra y que el mundo ha entrado al fin en la terrible era de la sobrepoblación en la que parte de la mano de obra tiene que permanecer ociosa porque no hay trabajo disponible.

El autor solía preguntarse acerca de la curiosa preocupación georgista por los terrenos ociosos o «retenidos» como la causa de la mayoría de los males económicos hasta que encontró una pista en un revelador pasaje de una obra de georgista:

> A los países «pobres» no les falta capital.
>
> A muchos nos han enseñado a creer que la gente de India, China, México y otras naciones calificadas como subdesarrolladas son pobres por falta de capital. Ya que, como hemos visto, el capital no es otra cosa que la riqueza y riqueza no es otra cosa que la energía humana combinada con la tierra de una forma u otra, la ausencia de capital sugiere demasiado frecuentemente que hay escasez de tierra y de mano de obra en países subdesarrollados como India y China. Pero eso no es cierto. Pues esos países «pobres»

> tienen mucha más tierra y mano de obra de la que emplean. (…) Indudablemente, tienen todo lo necesario (tierra y mano de obra) para producir tanto capital como la gente de otros lugares[192].

Y así, como estos países pobres tienen mucha tierra y mano de obra, se deduce que los terratenientes están evitando que se usen las tierras. Solo esto podría explicar los bajos niveles de vida.

Aquí se expone claramente un error georgista esencial: la ignorancia del papel real del *tiempo* en la producción. Ahorrar e invertir y construir bienes de capital toma tiempo y estos bienes de capital conllevan una reducción en el periodo final de tiempo necesario para adquirir bienes de consumo. India y China tienen poco capital porque tienen poco tiempo. Empiezan desde un nivel bajo de capital y por tanto les tomará mucho tiempo llegar a un alto nivel de capital mediante sus propios ahorros. De nuevo, la dificultad de los georgistas nace del hecho de que su teoría se formuló antes de que apareciera la economía «austriaca» y nunca han reevaluado su doctrina a la luz de este avance[193].

Como hemos indicado antes, la especulación sobre terrenos realiza una útil función social. Pone el terreno en manos de los mejor informados y al nivel deseado por los consumidores. Y los buenos terrenos no permanecerán ociosos (incurriendo así en una pérdida de renta inmobiliaria para el propietario) salvo que el propietario espere que esté disponible en breve un uso mejor. La asignación de terrenos a sus usos más productivos requiere, por tanto, todas las virtudes del emprendimiento en el mercado[194].

Una de las deficiencias más sorprendentes en los libros de economía es la falta de una crítica efectiva de la teoría georgista. Los economistas han contemporizado, malentendido el problema o, en muchos casos, concedido el mérito económico de la teoría, pero puesto reparos a sus implicaciones políticas o sus implica-

ciones prácticas. Ese gentil tratamiento ha contribuido en buena parte a la persistente longevidad del movimiento georgista. Una razón para esta debilidad en la crítica de la doctrina es que la mayoría de los economistas han concedido un punto esencial de los georgistas: que un impuesto a los censos no desanimaría la producción ni tendría efectos dañinos o distorsionadores en la economía. Al conceder que el impuesto tiene méritos económicos, su crítica debe centrarse en otras consideraciones políticas o prácticas. Muchos autores al tropezar con las dificultades del programa del impuesto único total, han defendido un impuesto de 100% sobre futuros *incrementos* en los censos. Los georgistas han acogido correctamente con desdén esas medidas a medio camino. Una vez que la oposición concede la inocuidad de un impuesto sobre los censos, otras dudas deben parecer como relativamente menores.

El problema crucial del impuesto único es, por tanto, este: ¿Tendrá efectos distorsionantes y obstaculizadores un impuesto sobre los censos? ¿Es cierto que el propietario de terrenos no realiza ningún servicio productivo y por tanto gravarle con un impuesto no obstaculiza ni distorsiona la producción? Los censos han sido calificados como «excedentes económicos» que podrían gravarse a cualquier nivel sin efectos colaterales. Muchos economistas están tácitamente de acuerdo con esta conclusión y con que el terrateniente solo puede realizar un servicio productivo como «mejorador», es decir, como productor de bienes de capital en terrenos.

Aun así, esta opinión básica de los georgistas pasa por alto la realidad. El propietario de terrenos lleva a cabo un servicio productivo muy importante. Pone en uso las tierras y las asigna a los postores más productivos. No debe engañarse el hecho de que la existencia física de tierras es fija en un momento determinado. En el caso de la tierra, como en otros bienes, no solo se vende el bien físico, sino una serie de servicios junto con este, entre los

que está el servicio de *transferir la propiedad* del vendedor al comprador. Los terrenos no existen simplemente, deben *servir al* usuario a través del propietario. (Un hombre puede realizar ambas funciones cuando el terreno está «integrado verticalmente») [195].

El terrateniente obtiene las mayores rentas asignando los terrenos a sus usos más productivos; es decir, a los más deseados por los consumidores. En particular, no debemos pasar por alto la importancia de la localización y el servicio productivo del propietario para asegurarse las localizaciones más productivas para cada uno en particular.

La opinión de que poner en uso terrenos y decidir su ubicación no es realmente «productivo» es un vestigio de la vieja opinión clásica de que un servicio que no «crea» algo físico no es «realmente» productivo[196]. Realmente esta función es tan productiva como cualquier otra y es particularmente vital. Obstaculizar y destruir esta función tendría graves efectos en la economía.

Supongamos que el gobierno gravara realmente los censos con un impuesto del 100%. ¿Cuáles serían los efectos económicos? Se expropiaría a los actuales propietarios de terrenos y el valor de capital de los terrenos bajaría hasta cero. Como los propietarios de terrenos no obtendrían rentas, estos no tendrían valor de mercado. A partir de entonces los terrenos serían gratis y el poseedor tendría que pagar sus censos al Tesoro.

Pero como todos los censos van al parar al gobierno, *no hay razón para que los propietarios carguen renta alguna*. Los censos también bajarían a cero y por tanto los arrendamientos serían gratuitos. Así que un efecto económico del impuesto único es que, lejos de trasladar todo el beneficio al gobierno, ¡no generaría ningún beneficio!

Por tanto, el impuesto único hace *gratuitos* los arrendamientos cuando realmente estos no son gratis e ilimitados, sino escasos. Todo *bien* es siempre escaso y por tanto debe tener un precio de acuerdo con su demanda y la oferta disponible. Los únicos «bienes gratuitos» del mercado no son *bienes* en ningún caso, sino condiciones abundantes del bienestar humano que no son sujetos de la acción humana.

Por tanto, el efecto de este impuesto es engañar al mercado haciéndole creer que los terrenos son gratuitos cuando decididamente no lo son. El resultado será el mismo que en cualquier caso de control de precios máximos. En lugar de lograr un precio alto que así los asignarían a los mejores postores, se apropiarían de los terrenos más productivos los que primero los tomaran y así se desperdigarían, pues no habría presión para que los mejores se destinaran a los mejores usos. La gente correría a demandar y usar los mejores terrenos, pues nadie querría usar los menos productivos. En el libre mercado, los terrenos menos productivos costarían menos al aparcero, si no valieran menos que los mejores (es decir, si fueran gratuitos), nadie querría usarlos. Así, en una ciudad los mejores terrenos o los más productivos potencialmente están en determinadas áreas y consecuentemente generan rentas más altas que los menos productivos, aunque aun útiles de otras zonas. Si se pusieran en práctica las ideas de Henry George, no solo habría un asignación totalmente errónea de terrenos a actividades menos productivas, sino que las áreas más demandadas estaría superpobladas, y el resto infrapobladas. Si los georgistas consideran que el impuesto único acabaría con la sobrepoblación de estas áreas, cometen un grave error, pues ocurriría justamente lo contrario.

Además, supongamos que el gobierno gravara con un impuesto de *más* del 100% sobre los censos, como pretenden en realidad los georgistas, para forzar el uso de la tierra «ociosa». La consecuencia será un desperdicio agravado de mano de obra y capital.

Como la mano de obra es escasa en relación con la tierra, el uso obligatorio de la tierra ociosa asignaría incorrectamente estas y obligaría a trabajar más en terrenos peores y por tanto menos en los mejores.

Sea cual sea el tipo, el resultado del impuesto único sería un caos en las ubicaciones, con despilfarro y malas localizaciones por todas partes, prevalecería la sobrepoblación y los peores terrenos estarían sobreexplotados, o infraexplotados y abandonados a la vez. La tendencia general sería al infraempleo de los peores terrenos por el impulso hacia los mejores a que induce el impuesto. Igual que en condiciones de control de precios, el uso de los mejores terrenos se decidiría mediante favoritismos, colas, etc., en lugar de mediante la habilidad económica. Como la ubicación forma parte de la producción de *todos* los bienes, el caos en las ubicaciones introduciría un elemento de caos en todas las áreas de la producción y tal vez arruine asimismo el cálculo económico, pues un elemento importante a calcular (la ubicación) desaparecería de la esfera del mercado.

A esta opinión, los georgistas replicarían que no se permitiría a los propietarios recargar rentas, porque el ejército de funcionarios del gobierno establecería las rentas apropiadas. Pero esto difícilmente aliviaría el problema: de hecho lo agrava en muchos aspectos. Podría traer beneficios y controlar parte del exceso de demanda de los usuarios de terrenos, pero sigue sin ofrecer razón ni incentivo alguno para que los *terratenientes* lleven a cabo su función correspondiente de asignar los terrenos eficientemente. Además, si la evaluación es difícil y arbitraria en cualquier caso, ¡cuánto más caótica sería si el gobierno estima ciegamente, en ausencia de *cualquier* mercado de rentas, la correspondiente a cada porción de terreno! Sería una tarea imposible y las desviaciones del libre mercado resultantes generarían caos, con sobre e infraexplotación y ubicaciones erróneas. Sin quedar vestigio alguno de mercado, no solo se privaría a los terratenientes de in-

centivos para una asignación eficiente de los terrenos: no habría manera de *descubrir* si las ubicaciones fueron eficientes o no.

Finalmente, toda esta fijación general de rentas por parte del gobierno sería equivalente a una virtual nacionalización de la tierra, con todo el enorme despilfarro y caos que aflige a toda propiedad gubernamental de negocios (la mayor en un negocio que podría afectar a todos los rincones de la economía). Los georgistas contestan que no son partidarios de la nacionalización de la tierra, porque la propiedad permanecería *deijure* en manos de los individuos privados. Sin embargo, los rendimientos de esta se añadirán a los del Estado. El propio George admitía que el impuesto único conseguiría «lo mismo [la nacionalización de la tierra] de una forma más sencilla, fácil y tranquila»[197]. Sin embargo, el método de George no sería, como hemos visto, ni sencillo, ni fácil ni tranquilo. El impuesto único dejaría *de iure* la propiedad en manos privadas al tiempo que destruye esta, por lo que dicho impuesto difícilmente puede ser una mejora ni ser muy diferente de una abierta nacionalización[198]. Por supuesto, como veremos luego con más detalle, el Estado tampoco tiene incentivos ni medios para una asignación eficiente. En cualquier caso, los terrenos, igual que cualquier otro recurso, debe ser propiedad y estar controlado por alguien, sea este un propietario privado o el gobierno. Los terrenos pueden asignarse por contratos voluntarios o coerción gubernamental y esto último es lo que se pretende con el impuesto único o la nacionalización[199], [200].

Los georgistas creen que la propiedad o control del Estado significa que la «sociedad» será dueño o dará órdenes sobre la tierra o sus rentas. Pero esto no es cierto. La sociedad o el público no pueden ser propietarios de algo: solo poder serlo un individuo o un grupo de individuos. (Lo explicaremos más adelante). En cualquier caso, en el proyecto georgista no sería la sociedad, sino el Estado, el que poseería la tierra. Hay un grupo de geor-

gistas antiestatistas atrapados en un dilema irresoluble, que proponen estatizar los censos y abolir a la vez los impuestos. Frank Chodorov, uno de sus líderes, solo podía ofrecer la pobre sugerencia de que la tierra sería municipalizada en lugar de nacionalizada, para evitar que todo el territorio nacional pudiera ser propiedad de un monopolio gubernamental centralizado. Aun así, la diferencia es solo de grado, no de tipo: los efectos de la propiedad gubernamental y el monopolio regional del terreno seguirían existiendo, aunque varias regiones pequeñas, en lugar de en una más grande[201].

Así vemos que todos los elementos del sistema georgista son falsos. Aun así, las doctrinas georgistas gozan aun hoy día de un considerable atractivo, sorprendentemente también entre muchos economistas y filósofos sociales defensores en otros aspectos del libre mercado. Hay una buena razón para esta atracción, pues los georgistas, aunque de una manera completamente desordenada, llaman la atención sobre un problema descuidado: la cuestión de la tierra. *Hay* una cuestión de la tierra y no se puede tratar de ignorarla. Sin embargo, contrariamente a la doctrina georgista, este problema *no* deriva de la propiedad privada de los terrenos en el libre mercado. Deriva de no respetar una condición esencial de los derechos de propiedad en el libre mercado, que la tierra nueva y sin propietario debe ser propiedad de su primer usuario y que, a partir de entonces, se convierte íntegramente en propiedad privada de ese primer usuario o de quienes la reciban de este. Ese es el método del libre mercado: cualquier otro método de asignar propietarios a terrenos nuevos y sin usar emplea la coerción estatal.

Bajo el régimen de «*primer usuario, primer propietario*», los georgistas se equivocarían al afirmar que el trabajo no ha de mezclarse con el terreno que ofrece la naturaleza para justificar su propiedad privada. Porque así la tierra no podría tener dueño salvo que previamente se usara y solo podría apropiarse si es usada. La

mezcla de trabajo y naturaleza puede manifestarse en el drenaje, relleno, aclarado, pavimentado u otra forma de preparar el terreno para su uso. El cultivo del suelo es solo uno de los posibles tipos de uso[202]. La reclamación por uso de un terreno podría certificarse mediante tribunales si se diera cualquier disputa sobre su propiedad.

Sin duda la reclamación del pionero como descubridor y primer usuario no es más discutible que cualquier otra sobre el producto del trabajo. Knight no exagera al decir

> la proposición de que nuestros pioneros obtuvieron la tierra sin dar nada a cambio, robando la herencia a la que tienen derecho las generaciones futuras, no debería de considerarse un argumento. Toda la doctrina fue inventada por gentes de ciudad que vivían rodeados de comodidades, no por personas en contacto con los hechos como propietarios o rentistas. (…) Si la sociedad posteriormente fuera a confiscar el valor de la tierra, permitiendo solamente la retención de las mejoras, ignoraría los costes en un amargo sacrificio y discriminaría arbitrariamente entre un tipo de propietarios y otros[203].

Los problemas y las dificultades aparecen cuando *no* se sigue el principio de «primer usuario, primer propietario» o primer ocupante. En casi todos los países, los *gobiernos* han proclamado su propiedad de todo terreno nuevo no usado. Los gobiernos nunca podrían poseer terreno original *en el libre mercado*. Este acto de apropiación del gobierno pone ya las bases para una distorsión de las asignaciones del mercado cuando se empleen esos terrenos. Así, supongamos que el gobierno dispone de su terreno público no usado vendiéndolo en subasta pública al mejor postor. Como el gobierno no tiene un título válido de propiedad, tampoco lo

obtiene el comprador del gobierno. Si el comprador, como suele ocurrir, «posee» pero no usa o afinca el terreno, se convierte en un *especulador inmobiliario*, en su sentido peyorativo. Pues el verdadero usuario, cuando aparece, se ve forzado a arrendar o comprar el terreno a este especulador, que no tiene un título válido sobre el área. No puede tener un título válido, puesto que este deriva del Estado, que tampoco tiene un título válido en un sentido de libre mercado. Por tanto, algunas de las acusaciones que han lanzado los georgistas sobre la especulación inmobiliaria son ciertas, *no* porque la especulación sea mala *per se*, sino porque el especulador llega a poseer la tierra, no por un título válido, sino a través del gobierno que se arrogó originalmente la propiedad. Así que ahora el precio de compra (o alternativamente, la renta) pagado por el futuro usuario se convierte en realidad en el pago de un *impuesto* por el permiso a utilizar el terreno. La venta por el gobierno de terreno no usado se convierte en similar a la antigua práctica de *privatización de impuestos*, en la que un individuo pagaría al Estado por el privilegio de poder recaudar impuestos. El precio del pago, si fluctúa libremente, tiende a establecerse al valor que confiere este privilegio.

Por tanto, la venta gubernamental de «su» terreno no usado a especuladores restringe el uso de nuevas tierras, distorsiona la asignación de recursos y mantiene los terrenos sin usar que podrían utilizarse si no fuera por la penalización «fiscal» que supone pagar un precio de compra o arrendamiento al especulador. Mantener tierra sin usar aumenta el valor marginal del producto y la rentas del resto de los terrenos y rebaja el valor marginal del producto del trabajo, disminuyendo así los niveles salariales.

La afinidad entre renta e impuestos es aun mayor en el caso de concesiones «feudales» de terrenos. Supongamos un caso típico de principio feudal: una tribu conquistadora invade un territorio de campesinos y establece un Estado para gobernarlos. *Podría* recaudar impuestos y mantener a su séquito con lo ingresado. Pero

también podría hacer otra cosa y es importante ver que no hay diferencia esencial entre ambas. Podría parcelar todo el terreno con concesiones individuales de «propiedad» para cada miembro de los conquistadores. Luego en lugar, o además, de una agencia recaudadora central, habría una serie de agencias *recaudadoras de rentas*. Pero las consecuencias serían exactamente las mismas. Esto se ve claramente en los países del Medio Oriente, donde se ha considerado que los dirigentes poseen personalmente sus territorios y han recaudado impuestos en forma de «rentas» cargadas por esa propiedad.

Las sutiles graduaciones que enlazan impuestos y rentas feudales han sido retratadas lúcidamente por Franz Oppenheimer:

> El campesino entrega una porción del producto de su trabajo sin recibir a cambio ningún servicio equivalente. «En el principio era el censo».
>
> Las formas bajo las que se recaudaban o consumían los censos variaban. En algunos casos, los señores, como una unión o comunidad cerrada, se establecían en un lugar fortificado y consumían comúnmente el tributo de su campesinado. (…) En algunos casos, cada individuo noble/guerrero tenía un terreno asignado: pero generalmente la producción de esto se sigue consumiendo, como en Esparta en la «sisitia», por los asociados de clase y compañeros de armas. En algunos casos, la nobleza territorial se desperdiga por todo el territorio, con cada hombre alojado con sus seguidores en su castillo fortificado y consumiendo, cada uno para sí mismo, el producto de su dominio sobre sus tierras. Aun así, estos nobles no se han convertido en terratenientes, en el sentido de que administran su propiedad. Cada uno recibe un tributo procedente de la labor de sus súbditos a quienes no

guían ni supervisan. Este es el tipo de dominio medieval en los territorios de la nobleza germana. Finalmente el caballero acaba convirtiéndose en propietario y administrador de su feudo[204].

Por supuesto, hay diferencias considerables entre la especulación del comprador original al gobierno y la concesión de un feudo. En el primer caso, el usuario acaba comprando el terreno al vendedor original y, una vez que lo hace, se paga completamente el impuesto y este desaparece. A partir de entonces prevalecen las asignaciones del libre mercado. Una vez que el terreno queda en manos del usuario, es como si hubiera «pagado» el impuesto y, a partir de entonces, todo se desarrolla en un entorno de mercado libre[205]. Por el contrario, el señor feudal pasa el territorio a sus herederos. Los verdaderos propietarios tienen ahora que pagar una renta que no pagaban antes. Este impuesto continúa indefinidamente. A causa de la generalmente gran extensión de la concesión, así como de las distintas leyes prohibitorias, es extremadamente raro que sus súbditos arrendatarios compren su parte al señor feudal. Sin embargo, cuando compran sus propios feudos, su terreno queda en adelante libre de la preocupación del impuesto.

Una acusación habitual contra el mercado es que «toda» propiedad puede retrotraerse a depredaciones coercitivas o privilegios del Estado y por tanto no hay necesidad de respetar los derechos actuales de propiedad. Dejando de lado la cuestión de lo apropiado del punto de vista histórico, podemos afirmar que el seguimiento histórico da prácticamente igual. Supongamos, por ejemplo, que Jones roba dinero a Smith o que adquiere este mediante la expropiación o el subsidio del Estado. Y supongamos que no hay reparación: Smith y sus herederos mueren y el dinero continúa en la familia de Jones. En ese caso, la desaparición de Smith y sus herederos significa la desaparición de las reclamacio-

nes de los titulares originales *en ese momento*, bajo el principio de «ocupación» de los derechos de propiedad por la posesión de esta. Por tanto, el dinero pasa a la familia de Jones como su legítima y absoluta propietaria[206].

Sin embargo, este proceso de convertir la fuerza en servicio no funciona cuando la renta pagada por los terrenos es similar a los impuestos regionales. Los efectos de la especulación sobre el terreno original desaparecen a medida que los usuarios compran las tierras, pero la disolución no se produce allí donde las concesiones feudales pasan íntegramente de generación en generación. Como indica Mises:

> En ningún tiempo ni lugar la propiedad de terrenos a gran escala se ha producido a través del trabajo de las fuerzas económicas en el mercado. Es consecuencia de esfuerzos políticos y militares. Fundados por la violencia, se han sostenido por la violencia y solo por ella. Tan pronto como los latifundios se llevan a la esfera de las transacciones de mercado empiezan a desmenuzarse, hasta acabar por desaparecer completamente. Ni en su formación ni en su mantenimiento han actuado causas económicas. Las grandes fortunas sobre la tierra no aparecen por la superioridad económica de la propiedad a gran escala, sino mediante la anexión violenta fuera del área del comercio. (…) El origen no económico de las grandes fortunas sobre la tierra queda claramente revelado por el hecho de que, en general, la expropiación por la que se crearon no altera en modo alguno la forma de producción. El antiguo propietario permanece en el terreno bajo un título legal diferente y continúa con la producción[207].

A. EL IMPUESTO JUSTO Y EL PRECIO JUSTO

Durante siglos, antes de que se desarrollara la ciencia económica, la gente buscaba un criterio para el «precio justo» o justiprecio. De todas las innumerables y casi infinitas posibilidades entre las miríadas de precios diariamente determinados, ¿qué patrón podría considerarse como «justo»? Gradualmente llegó a entenderse que *no* hay un criterio cuantitativo de justicia que pueda determinarse objetivamente. Supongamos que el precio de los huevos es de 50¢ por docena, ¿cuál es su «precio justo»? Está claro, incluso para quienes (como el presente escritor) creen en la posibilidad de una ética racional, que ninguna posible filosofía o ciencia ética puede fijar una medida o criterio cuantitativo de justicia. Si el profesor X dice que el precio «justo» es de 45¢ y el profesor Y dice que son 85¢, ningún principio filosófico puede decidir entre ambos. Incluso el más acérrimo antiutilitarista tendrá que conceder esto. Las distintas opiniones se convierten en completamente arbitrarias.

La economía, al descubrir el ordenado patrón del proceso voluntario de intercambio, ha dejado claro que el único criterio objetivo posible para el justiprecio es *el precio de mercado*. Porque el precio de mercado viene determinado en todo momento por las acciones voluntarias y mutuamente acordadas de todos los participantes en él. Es el resultado objetivo de las valoraciones subjetivas y acciones voluntarias de cada individuo y por tanto el único criterio objetivo existente para una «justicia cuantitativa» en el precio.

Actualmente casi nadie busca explícitamente el «precio justo» y se reconoce generalmente que cualquier crítica ética debe acusar cualitativamente a los valores de los consumidores, no a la estructura cuantitativa de precios que el mercado establece basán-

dose en esos valores. El precio del mercado es el justiprecio, fijado a partir de las preferencias de los consumidores. Además, este justiprecio es el precio de mercado concreto y *real*, no el precio de equilibrio, que nunca puede establecerse en el mundo real, ni el «precio competitivo», que es un algo imaginario.

Si la búsqueda del justiprecio prácticamente ha desaparecido de las páginas de las obras de economía, ¿por qué continúa con extraordinario vigor la búsqueda del «impuesto justo»? ¿Por qué los economistas, severamente científicos en sus libros, repentinamente se convierten en expertos en ética cuando se habla de impuestos? En ninguna otra área de su incumbencia los economistas son más grandiosamente éticos.

No hay nada que objetar en absoluto a la discusión sobre conceptos éticos cuando se necesite, siempre que los economistas tengan en cuenta que (*a*) la economía *no* puede establecer principios éticos por sí misma: solo puede proporcionar leyes existenciales como datos a los éticos o ciudadanos, y (*b*) cualquier importación de la ética debe basarse en unos principios éticos consistentes y coherentes y no simplemente enunciarla *ad hoc* bajo el espíritu de «bien, todos deben de estar de acuerdo con esto…». Las anodinas suposiciones de acuerdo universal son uno de los malos hábitos más irritantes de los economistas transformados en éticos.

Este libro no trata de establecer principios éticos. Sin embargo, sí refuta principios éticos cuando se insinúan *ad hoc* y se analizan en tratados económicos. Un ejemplo es la búsqueda común de «cánones de justicia» en la fiscalidad. La principal objeción a estos «cánones» es que los autores deben, en primer lugar, establecer la propia justicia de la fiscalidad. Si no puede hacerse, y hasta ahora no se ha hecho, resulta evidentemente inútil buscar el «impuesto justo». Si la misma fiscalidad es injusta, está claro que ninguna asignación de sus cargas, por muy ingeniosa que sea, puede considerarse como justa. Este libro no establece en

adelante doctrinas sobre la justicia o injusticia de la fiscalidad. Pero sí exhorta a otros economistas a olvidar el problema del «impuesto justo» o al menos a desarrollar un sistema ético completo antes de abordar de nuevo este problema.

¿Por qué no abandonan los economistas la búsqueda del «impuesto justo» tal y como abandonaron la búsqueda del «precio justo»? Una razón sería que hacerlo tendría implicaciones que no les gustan. El «precio justo» se abandonó en favor del precio de mercado. ¿Puede el «impuesto justo» abandonarse en favor del impuesto de mercado? Claramente no, porque en el mercado no hay impuestos y por tanto no puede establecerse un impuesto que replique los patrones del mercado. Como veremos en detalle a continuación, no hay un «impuesto neutral» (un impuesto que mantenga el mercado libre e imperturbado), igual que no hay un dinero neutral. Los economistas y otros pueden tratar de aproximarse a la neutralidad, esperando alterar el mercado lo mínimo posible, pero no pueden en ningún caso tener un éxito completo.

B. COSTES DE RECAUDACIÓN, SENCILLEZ Y CERTIDUMBRE

Ni siquiera los postulados más sencillos deben darse por sentados. Hace dos siglos, Adam Smith enumeró cuatro axiomas de justicia en los impuestos que han repetido desde entonces los economistas[208]. Uno de ellos se refiere a la distribución de la carga del impuesto, que se tratará con más detalle más adelante. Quizás el más «obvio» era la advertencia de Smith de que los costes de recaudación deberían ser los «mínimos» y que los impuestos deben gravar teniendo en cuenta este principio.

¿Una máxima obvia e inocua? Claro que no: este «axioma de justicia» no es en absoluto obvio. Porque el funcionario encargado de la recaudación de impuestos tenderá a favorecer un im-

puesto con *altos* costes administrativos, que necesite una mayor contratación de funcionarios. ¿Cómo podríamos afirmar que el funcionario está obviamente equivocado? La respuesta es que no lo está y que para calificarlo de «equivocado» necesitaríamos hacer un análisis ético que ningún economista se ha preocupado por realizar.

Otra cosa más: si el impuesto es injusto por otras razones, puede ser *más justo tener* altos costes administrativos, pues así habrá menos posibilidades de que se recaude completamente. Si es fácil recaudar el impuesto, este puede hacer más daño al sistema económico y causar una mayor distorsión de la economía de mercado.

Lo mismo puede apuntarse acerca de otro de los axiomas de Smith: que el impuesto debe recaudarse del modo en que el pago sea más sencillo. De nuevo, la máxima parece obvia y sin duda encierra buena parte de verdad. Pero hay quien puede instar a que un impuesto se haga *difícil* para inducir a la gente a rebelarse y obligar a rebajar la presión fiscal. De hecho, este solía ser uno de los principales argumentos de los «conservadores» para un impuesto sobre rentas en oposición a un impuesto indirecto. La validez de este argumento no importa: lo que importa es que *no* es evidente por sí mismo que sea erróneo y por tanto no es más simple ni obvio que los demás.

El último axioma de Smith sobre el impuesto justo es que el impuesto debe ser cierto y no arbitrario, de forma que el contribuyente sepa cuánto debe pagar. De nuevo un análisis más detallado demuestra que no es en modo alguno obvio. Hay quien puede argüir que la *incertidumbre* beneficia al contribuyente, pues hace más flexible el requerimiento y permite sobornar al recaudador. Esto beneficia al contribuyente siempre que el pago del soborno sea menor que el impuesto que pagaría en caso contrario. Además, no hay forma de establecer una certidumbre a largo plazo, pues el gobierno puede cambiar los tipos fiscales en cual-

quier momento. A largo plazo, la certidumbre fiscal es un objetivo imposible.

Puede argumentarse algo similar contra la opinión de que los impuestos «deberían» ser difíciles de evadir. Si un impuesto es oneroso e injusto, la *evasión* podría ser muy beneficiosa para la economía, e incluso algo moral.

Por tanto, ninguno de estos axiomas fiscales supuestamente autoevidentes es un axioma en absoluto. Desde cierto punto de vista ético son correctos, desde otros son incorrectos. La economía no puede decidir entre ambos.

C. DISTRIBUCIÓN DE LA CARGA FISCAL

Hasta ahora nos hemos ocupado de la fiscalidad cuando grava a *cualquier* individuo o empresa. Ahora debemos ocuparnos de otro aspecto: la *distribución* de la carga fiscal entre la gente respecto de la economía. La mayoría de los estudios sobre la «justicia» fiscal han incluido el problema de la «justa distribución» de esta carga.

Se examinarán varios cánones de justicia en esta sección, seguidos por un análisis de los *efectos* económicos de la distribución fiscal.

(1) Uniformidad de tratamiento

(a) Igualdad ante la ley: la exención de impuestos

La uniformidad en el tratamiento ha sido considerada como un ideal por parte de casi todos los autores. Este ideal se ha supuesto implícito en el concepto de «igualdad ante la ley», mejor expresado en la frase «tratar igual a los iguales». A muchos economistas este ideal les parecía evidente por sí mismo y los únicos problemas que consideraban eran de tipo práctico relacionados

con la definición exacta de cuándo una persona es «igual» que otra (problemas que, como veremos, son insalvables).

Todos estos economistas optan por el objetivo de la uniformidad independientemente del criterio de «igualdad» que sostuvieran. Así, quien crea que todos deben verse gravados de acuerdo con su «capacidad de pago» también creen que los que tengan la misma capacidad deben ser gravados. Igualmente, quien crea que cada uno debe ser gravado proporcionalmente a sus ingresos también sostiene que todos aquellos que tengan los mismos ingresos deben pagar los mismos impuestos, etc. Así, el ideal de uniformidad prevalece en las obras sobre fiscalidad.

Aun así, este canon no es en modo alguno obvio, pues parece claro que la justicia de la *igualdad de tratamiento* depende en primer lugar de la *justicia en el propio tratamiento*. Supongamos, por ejemplo, que Jones y sus seguidores proponen esclavizar a un grupo de personas. ¿Tenemos que sostener que la «justicia» requiere que cada uno sea *igualmente* esclavizado? Y supongamos que alguno tiene la fortuna de escapar.

¿Tenemos que condenarle por eludir la igualdad de la justicia que asignamos a sus compañeros? Es obvio que la igualdad de tratamiento no es en modo alguno un canon de justicia. Si una medida es injusta, es justo que tenga el efecto general *más pequeño* posible. La igualdad en un tratamiento *injusto* nunca puede considerarse un ideal de justicia. Por tanto, quien mantenga que un impuesto debe gravar por igual a todos debe antes establecer la justicia del propio impuesto.

Muchos autores denuncian las exenciones fiscales y atacan a los eximidos, particularmente a quienes consiguen obtener las exenciones para sí mismos. Estos autores incluyen a los partidarios del libre mercado que consideran una exención fiscal como un privilegio especial y la atacan como equivalente a un subsidio y por tanto incompatible con el libre mercado. Pero una exen-

ción fiscal u de otras cargas *no* es equivalente a un subsidio. Hay una diferencia clave. En el último caso, un hombre recibe una concesión especial de un privilegio arrancado a su prójimo; en el primero *evita* una carga impuesta a otros hombres. Mientras que en un caso se hace a costa del prójimo, en el otro no. Pues en el caso del subsidio, el concesionario participa en el saqueo y en el otro evita pagar tributo a los saqueadores. Acusarle por escapar es como acusar al esclavo por huir de su amo. Es evidente que si cierta carga es injusta, la acusación debe recaer, *no* en quien escapa de la carga, sino en primer lugar en quienes la imponen. Si un impuesto es de hecho injusto y algunos están exentos de pagarlo, el revuelo no debería llevar a *extender el impuesto a todos*, sino por el contrario a *extender la exención a todos*. La propia exención no puede considerarse injusta sin que el impuesto o la carga sean antes considerados como *justos*.

Por tanto la uniformidad del tratamiento por sí misma no puede considerarse como un canon de justicia. Un impuesto debe antes probar ser justo, si es injusto, la uniformidad es simplemente una imposición de una injusticia general y debe acogerse con agrado la exención. Como el mismo hecho de la imposición es una interferencia en el libre mercado, es particularmente incongruente e incorrecto que defensores del libre mercado defiendan la uniformidad fiscal.

Una de las principales fuentes de confusión para economistas y otros que están a favor del libre mercado es que la sociedad libre se ha definido a menudo como una condición de «igualdad ante la ley» o como «privilegios especiales para nadie». En consecuencia, muchos han trasladado estos conceptos a un ataque a las exenciones fiscales como «privilegios especiales» y una violación del principio de «igualdad ante la ley». Respecto del último concepto, de nuevo difícilmente puede considerarse un criterio de justicia, pues depende de la justicia de la ley o del mismo «tratamiento». Es esta supuesta justicia, más que la igualdad la princi-

pal característica del libre mercado. De hecho algunos describen mucho mejor la sociedad libre en frases como «igualdad de derecho a defender la persona y la propiedad» o «igualdad de la libertad», en lugar de la vaga y equívoca expresión «igualdad ante la ley»[209].

En la literatura sobre fiscalidad hay una enconada discusión acerca de las «lagunas jurídicas», suponiendo que cualquier ingreso o área fiscalmente exenta debe corregirse de inmediato. Cualquier fallo por «taponar grietas» se considera inmoral. Pero como pregunta Mises con agudeza:

> ¿Qué es una laguna jurídica? Si la ley no castiga una acción concreta o no grava una cosa concreta, no es una laguna. Es simplemente la ley. (…) Las exenciones del impuesto sobre la renta en nuestro sistema fiscal no son lagunas. (…) Gracias a estas lagunas este país sigue siendo un país libre[210].

(b) La uniformidad imposible

Aparte de estas consideraciones, el ideal de uniformidad es *imposible* de alcanzar. Limitemos nuestra exposición sobre la uniformidad a los *impuestos sobre ingresos*, por dos razones: (1) porque la inmensa mayoría de nuestra fiscalidad son impuestos sobre ingresos y rentas y (2) porque, como hemos visto, la mayoría del resto de los impuestos acaban de todas maneras como impuestos sobre ingresos. Un impuesto al consumo acaba en buena medida como un impuesto sobre ingresos a un tipo más bajo.

Hay dos razones básicas por las que la uniformidad en la fiscalidad sobre los ingresos es un objetivo imposible. La primera deriva de la misma naturaleza del Estado. Hemos visto al comentar el análisis de Calhoun, que el Estado *debe* dividir a la sociedad en dos clases o castas: la *casta contribuyente* y la casta *consumidora de impuestos*. Los consumidores de impuestos comprenden los fun-

cionarios y políticos en el poder, así como los grupos que reciben subvenciones *netas*, es decir, que reciben más de lo que pagan al gobierno. Estos incluyen a quienes realizan contratos con el gobierno y a quienes reciben pagos de este por gastos en bienes y servicios producidos en el sector privado. No siempre es fácil en la práctica detectar a los subvencionados netos, pero esta casta siempre puede identificarse conceptualmente.

Así, cuando el gobierno grava con un impuesto los ingresos privados, el dinero pasa de manos privadas a las del gobierno y el dinero de este, ya se gaste en consumo gubernamental de bienes o servicios, en salarios a funcionarios o en subvenciones a grupos privilegiados, vuelve a gastarse en el sistema económico. Está claro que el nivel de gasto fiscal *debe distorsionar* el patrón de gasto del mercado y aleja a los recursos productivos del patrón deseado por los productores y lo acerca al que desean los privilegiados. Esta distorsión es proporcional al volumen de los impuestos.

Si, por ejemplo, el gobierno grava los fondos, que se hubieran gastado en automóviles y gasta en armas lo recaudado, la industria armamentística y, a largo plazo, los factores específicos de esta se convertirán en consumidores netos de impuestos, al tiempo que se inflige una pérdida especial en el sector del automóvil y, en último término, en los factores específicos de esta industria. Es por esta complejidad en las relaciones por lo que, como hemos mencionado, la identificación de los subvencionados netos puede ser difícil en la práctica.

Sin embargo, hay algo que podemos saber sin dificultad. Los funcionarios son consumidores netos de impuestos. Como hemos apuntado antes, los funcionarios *no pueden pagar impuestos*. Así que es conceptualmente imposible que los funcionarios paguen impuestos sobre la renta uniformemente con el resto de la gente. Y por tanto el ideal de fiscalidad uniforme sobre las rentas para todos es un objetivo imposible. Repitamos que el funcionario que recibe un ingreso de $8000 al año y luego devuelve

$1500 al gobierno se limita a realizar una transacción contable sin importancia económica (aparte del desperdicio de papel y archivos que conlleva). Porque no *paga* ni puede pagar impuestos: simplemente recibe $6500 al año del fondo fiscal.

Si es imposible gravar los ingresos uniformemente por la propia naturaleza del proceso, el intento de lograrlo afronta otra dificultad insuperable: la de tratar de obtener una definición coherente de «ingreso». ¿Debería el ingreso gravable incluir el valor monetario imputado de los servicios de cualquier tipo recibidos, como lo que produce una granja propia? ¿Qué pasa con la renta por vivir en nuestra propia casa? ¿O los servicios que presta un ama de casa? Independientemente de la respuesta que demos a estas preguntas, puede argumentarse sólidamente que los ingresos considerados como gravables no son correctos. Y si se decide imputar el valor de bienes recibidos de cualquier tipo, las estimaciones siempre serán arbitrarias, pues no se han realizado ventas reales en dinero.

Una dificultad similar aparece con el problema de si los ingresos deben promediarse a lo largo de varios años. Los negocios que sufren pérdidas y logran beneficios se ven penalizados frente a los que tengan ingresos constantes, salvo, claro, que el gobierno subsidie parte de las pérdidas. Esto puede corregirse permitiendo promediar los ingresos a lo largo de varios años, pero en este caso vuelve a ser insoluble porque solo hay formas arbitrarias de decidir el periodo de tiempo permitido para promediar. Si el tipo del impuesto de la renta es «progresivo», es decir, si el tipo aumenta cuando aumentan los ingresos, no permitir promediar penaliza a quien tenga ingresos erráticos. Pero también no permitir promediar destruiría el ideal de tipos impositivos uniformes actuales y además variar el periodo a promediar variará asimismo los resultados.

Hemos visto que con el fin de gravar solo los ingresos, es necesario corregir los cambios en el poder de compra del dinero al

gravar las ganancias de capital. Pero nuevamente cualquier índice o factor de corrección sería completamente arbitrario y se podría alcanzar la uniformidad a causa de la imposibilidad de llegar a un acuerdo general sobre la definición de renta.

Por todas estas razones, el objetivo de la uniformidad fiscal es imposible. No solo es sencillamente difícil de alcanzar en la práctica, es conceptualmente imposible y contradictorio. Indudablemente cualquier objetivo ético que sea *conceptualmente imposible* de lograr es un objetivo absurdo y por tanto cualquier movimiento en dirección al objetivo es igualmente absurdo[211]. Por tanto es legítimo, e incluso necesario, realizar un crítica lógica (es decir, praxeológica) de los sistemas y objetivos lógicos cuando son relevantes desde el punto de vista económico.

Una vez analizado el objetivo de la uniformidad en el tratamiento, ahora nos ocuparemos de los distintos principios expuestos para dar contenido a la idea de uniformidad para responder a la pregunta: ¿Uniformidad respecto de qué? ¿Deberían los impuestos ser uniformes respecto de la «capacidad de pago» o el «sacrificio» o «los beneficios recibidos»? En otras palabras, mientras que la mayoría de los autores han concedido sin pensar en ello que la gente en el mismo tramo de ingresos debería de pagar el mismo impuesto, ¿qué principio debería regir la distribución impuestos sobre la renta *entre* tramos de renta? ¿Debería la persona que gana $10 000 al año pagar tanto como, tanto *proporcionalmente* como, más que, más proporcionalmente que o menos que quien gana $5000 o $1000 al año? En resumen ¿debería la gente pagar uniformemente de acuerdo con su «capacidad de pago» o el sacrificio hecho o cualquier otro principio?

(2) El principio de la «capacidad de pago»

(a) La ambigüedad del concepto

Este principio establece que la gente debería pagar impuestos de acuerdo con su «capacidad de pago». Generalmente se considera que el concepto de capacidad de pago es altamente ambiguo y no ofrece una regla segura para su aplicación práctica[212]. La mayoría de los economistas han empleado el principio para defender un programa fiscal sobre la renta proporcional o progresivo, pero este difícilmente sería suficiente. Por ejemplo, es evidente que la riqueza acumulada por una persona afecta a su capacidad de pago. Una persona que gana $5000 durante un año concreto probablemente tenga más capacidad de pago que un vecino que gane lo mismo si tiene asimismo $50 000 en el banco y su vecino nada. Y un impuesto sobre el capital acumulado causaría un empobrecimiento general. No puede encontrarse un estándar general para calcular la «capacidad de pago». Tendrían que considerarse tanto la riqueza como la renta, tendrían que deducirse los gastos médicos, etc. Pero no hay un criterio preciso que pueda invocarse y la decisión es necesariamente arbitraria. Así, ¿deberían deducirse todas o una proporción de los gastos médicos? ¿Los gastos de los niños? ¿O la alimentación, ropa y alojamiento por ser necesarios para el «mantenimiento» del consumidor? El profesor Due intenta encontrar un criterio sobre la capacidad en el «bienestar económico», pero es evidente que este concepto, siendo aun más subjetivo, es asimismo más difícil de definir[213].

El propio Adam Smith utilizó el concepto de capacidad para defender un impuesto *proporcional* sobre la renta (impuesto sobre un porcentaje constante de la renta), pero su argumento es bastante ambiguo y es aplicable tanto al principio del «beneficio» como a la «capacidad de pago»[214]. En realidad es difícil ver precisamente en qué sentido la capacidad de pago aumenta *en proporción* a las rentas. ¿Un hombre que gana $10 000 al año es «igualmente capaz» de pagar $2000 que un hombre que gana $1000 y tiene que pagar $200? Aparte de las calificaciones básicas

de diferencias en riqueza, gastos médicos, etc., ¿en qué sentido puede manifestarse una «igual capacidad»? Intentar definir igual capacidad de esta forma es un procedimiento insensato.

McCulloch, en un famoso pasaje, atacaba la progresividad y defendía la proporcionalidad en la fiscalidad:

> En el momento en que abandonamos (…) el principio esencial de exigir a todos los individuos la misma proporción de sus ingresos o su propiedad, nos encontramos en el mar sin brújula ni timón y no hay volumen de injusticia que no podamos cometer[215].

Aparentemente razonable, esta tesis no es en modo alguno una verdad manifiesta. ¿En qué sentido es la fiscalidad *proporcional* menos arbitraria que cualquier otra *progresiva*, es decir, en la que el tipo fiscal aumenta con las rentas? Debe haber algún principio que pueda justificar la proporcionalidad: si este no existe, la proporcionalidad no sería menos arbitraria que cualquier otra forma de fiscalidad. Se han pensado varios principios que se evaluarán a continuación, pero de lo que se trata es de que la proporcionalidad por sí misma no es más ni menos sensata que cualquier otra forma de fiscalidad.

Hay una escuela de pensamiento que intenta encontrar una justificación para una fiscalidad progresiva a través del principio de capacidad de pago. Es la posición de la «facultad» de E. R. A. Seligman. Esta doctrina sostiene que cuanto más dinero tenga una persona, más fácil le es relativamente adquirir más. Se supone que su poder de obtener dinero aumenta a medida que tiene más. «Un hombre rico puede decirse que está sujeto (…) a una ley de retornos crecientes»[216]. Por tanto, como su capacidad se incrementa a un ritmo mayor que su renta, se justifica un impuesto progresivo sobre la renta. Esta teoría es sencillamente inválida[217]. El dinero no «hace dinero»: si fuera así, unas pocas

personas tendrían en este momento toda la riqueza del mundo. La ganancia de dinero se justifica continuamente por los servicios actuales a los consumidores. Los ingresos personales, los intereses, beneficios y rentas se ganan de acuerdo con los servicios *actuales*, no los pasados. El tamaño de la fortuna acumulada es irrelevante y las fortunas pueden desaparecer y desaparecen cuando sus propietarios no las reinvierten juiciosamente al servicio de los consumidores.

Como apuntan Blum y Kalven, la tesis de Seligman es un completo sinsentido cuando se aplica a servicios personales como la fuerza laboral. Solo podría tener sentido al aplicarse a ingresos sobre la propiedad, es decir, inversiones en tierras o bienes de capital (o esclavos, en una economía esclavista). Pero el retorno de capital siempre tiende hacia la uniformidad y cualquier desvío de la uniformidad se debe a inversiones especialmente inteligentes y visionarias (en caso de beneficios) o especialmente incompetentes (pérdidas). La tesis de Seligman implicaría falsamente que los tipos de retorno aumentan en proporción a la cantidad invertida.

Otra teoría sostiene que la capacidad de pago es proporcional a la «plusvalía de productor» de un individuo, es decir, su «renta económica» o la cantidad de sus ingresos por encima del pago necesario para continuar con la producción. Las consecuencias de la fiscalidad sobre la renta inmobiliaria ya se han señalado. Los «pagos necesarios» al trabajo son claramente imposibles de establecer: si las autoridades fiscales preguntaran a alguien cuál es su salario «mínimo», ¿por qué no iban a decir que *cualquier* cantidad por encima de su salario actual les haría jubilarse o cambiarse de trabajo? ¿Quién puede decir otra cosa? Además, si pudiera determinarse, esta «plusvalía» difícilmente sería un indicador de la capacidad de pago. Una estrella del cine puede tener prácticamente una plusvalía nula, pues otro estudio puede querer ofrecer prácticamente lo mismo que gana ahora a cambio de sus servicios,

mientras que un peón discapacitado puede tener una «plusvalía» mucho mayor porque nadie más quiere contratarle. Generalmente en una economía avanzada hay poca «plusvalía» de este tipo, pues la competencia en el mercado hará aparecer trabajos y usos alternativos cercanos al valor del producto marginal descontado del factor en su uso presente. Por tanto, sería imposible gravar ninguna «plusvalía» del trabajo, ya que sería rara la existencia de una plusvalía medible, imposible de determinar y, en todo caso, sin criterio alguno sobre la capacidad de pago[218].

(b) La justicia del criterio

La idea extremadamente popular de la capacidad de pago fue santificada por Adam Smith en su más importante axioma sobre los impuestos y ha sido aceptado ciegamente desde entonces. Aunque se ha criticado mucho su consecuente vaguedad, casi nadie ha criticado el principio básico, a pesar de que nadie lo ha justificado en realidad con argumentos sólidos. El propio Smith no da ningún razonamiento que apoye este supuesto principio y pocos más lo han hecho desde entonces. Due, en su texto sobre finanzas públicas, simplemente lo acepta porque la mayoría de la gente cree en él, ignorando así la posibilidad de cualquier análisis lógico de los principios éticos[219].

El único intento sustancial de dar alguna justificación racional al «principio de capacidad de pago» reside en una comparación forzada de los pagos fiscales con las donaciones voluntarias a organizaciones de caridad. Así, Groves escribe: «Cientos de organizaciones comunes (cajas de comunidad, Cruz Roja, etc.) esperan que la gente contribuya de acuerdo con sus posibilidades. El gobierno es una de esas organizaciones comunes, encargada de servir a los ciudadanos en su conjunto»[220]. Pocas veces se han juntado tantas mentiras en dos frases. En primer lugar, el gobierno no es una organización común similar a una caja de comunidad. *Nadie puede darse de baja de este*. Nadie, bajo pena de prisión, puede llegar a la conclusión de que esta «organización de caridad» no

está realizando adecuadamente su trabajo y dejar de aportar su «contribución», nadie puede sencillamente perder interés y abandonarlo. Si, como veremos más adelante, el Estado no puede describirse como un negocio que se dedique a vender servicios en el mercado, es sin duda ridículo equipararlo a una organización de caridad. El gobierno es la misma negación de la caridad, pues caridad es exclusivamente una donación gratuita, un acto voluntario y no obligado por parte del donante. La palabra «esperan» de la frase de Groves induce a error. A nadie se la obliga a donar nada a una organización de caridad en la que no esté interesado o de la que piense que no realiza correctamente su trabajo.

El contraste es aun mayor en una frase de Hunter y Allen:

> Las contribuciones que se esperan para sostener a la iglesia o las cajas de comunidad, no se basan en los beneficios que los miembros individuales reciben de la organización, sino en su capacidad para contribuir[221].

Pero esto es praxeológicamente inválido. La razón por la que alguien contribuye voluntariamente a la caridad es precisamente el *beneficio* que obtiene de esta. *Beneficio* que debe considerarse solo en un sentido subjetivo. No puede medirse. La realidad de una ganancia o beneficio subjetivo de un acto puede deducirse del hecho de que este se realizara. Si una persona realiza un intercambio, cabe deducir que se ha beneficiado (al menos *ex ante)*. *Análogamente*, si un persona realiza una donación unilateral, cabe decir que se ha beneficiado (*ex ante*) de ello. Si no se beneficiase, no habría hecho la donación. Esta es otra indicación de que la praxeología no supone la existencia de un *homo economicus* pues el beneficio de una acción puede provenir bien de un bien o servicio recibido directamente a cambio o simplemente del conoci-

miento de que alguien va a beneficiarse de un regalo. Las donaciones a instituciones de caridad, por tanto, se hacen precisamente basándose en el beneficio de donante, no en su «capacidad de pago».

Además, si comparamos la fiscalidad con el mercado, no encontramos ninguna base para adoptar el principio de la «capacidad de pago». Por el contrario, el precio de mercado (considerado generalmente como el precio justo) es casi siempre uniforme o tendente a la uniformidad. Los precios de mercado tienden a seguir la regla del precio único en todo el mercado. Todos pagan el mismo precio por un bien, independientemente de cuánto dinero tengan o su «capacidad de pago». De hecho, si prevaleciera en el mercado el principio de «capacidad de pago», no habría forma de adquirir riqueza, pues todos tendrían que pagar por un producto en proporción al dinero que posean. Los ingresos monetarios se igualarían aproximadamente y, en la práctica, no habría razón alguna para ganar dinero, pues el poder de una unidad monetaria nunca sería definitivo, sino que caería para cada hombre en proporción a la cantidad de dinero que ganara. Una persona con menos dinero sencillamente encontraría que el poder de compra de una unidad de su dinero aumentaría proporcionalmente. Por tanto, salvo que las artimañas y el mercado negro pudieran eludir las regulaciones, establecer el principio de «capacidad de pago» en los precios destrozaría completamente el mercado. La demolición del mercado y la economía monetaria hundiría a la sociedad en niveles de vida primitivos y, por consiguiente, eliminaría a buena parte de la población mundial actual, que puede mantener una vida de subsistencia o superior gracias a la existencia del mercado desarrollado moderno.

Aun más, debería quedar claro que establecer iguales ingresos y riqueza para todos (por ejemplo, gravando a todos por encima de cierto grado de ingresos y riqueza y subsidiando a quienes estén por debajo de este) tendría el mismo efecto, pues no habría

razón para que alguien trabajara a cambio de dinero. Quienes disfruten trabajando, lo harán solo «por jugar», es decir, sin obtener dinero a cambio. Por tanto, forzar la igualdad de ingresos y riqueza retrotraería la economía a la barbarie.

Si los impuestos siguieran el patrón de precios del mercado, gravarían a todos *por igual (no* proporcionalmente). Como veremos luego, la imposición por igual difiere en aspectos críticos de la fijación de precios del mercado, pero es una aproximación mucho mayor a este que la fiscalidad por «capacidad de pago».

Finalmente, el principio de «capacidad de pago» significa precisamente que se penaliza a los *capaces*, es decir a los más capaces de servir a las necesidades de su prójimo. Penalizar la capacidad en la producción y los servicios disminuye la oferta del servicio (en proporción al alcance de dicha capacidad). El resultado sería empobrecimiento, no solo de los capaces, sino también del resto de la sociedad, que se beneficia de sus servicios.

En resumen, el principio de «capacidad de pago» no puede sencillamente asumirse: si se emplea, debe justificarse con un argumento lógico y los economistas no lo han hecho hasta ahora. En lugar de ser una regla de justicia evidente, el principio de «capacidad de pago» parece más el principio del salteador de caminos de llevarse de donde haya más[222].

(3) La teoría del sacrificio

Otro criterio que se ha intentado para una fiscalidad justa ha sido sujeto de una floreciente investigación durante muchas décadas, aunque actualmente no está decididamente de moda. Las muchas variaciones del criterio del «sacrificio» se asemejan a la versión subjetiva del principio de «capacidad de pago». Todos se basan en tres premisas generales: (*a*) que la utilidad de una unidad monetaria para un individuo disminuye a medida que se incrementa su existencia de dinero; (*b*) que estas utilidades pueden

compararse interpersonalmente y por tanto pueden sumarse, restarse, etc.; y (*c*) que todos tienen el mismo plan de utilidad del dinero. La primera premisa es válida (pero solo en su sentido *ordinal*), pero la segunda y la tercera no tienen sentido. La utilidad marginal del dinero disminuye, pero es imposible comparar las utilidades de una persona con las de otra y no digamos creer que las valoraciones de todos son idénticas. Las utilidades no son cantidades, sino órdenes de preferencias subjetivos. Cualquier principio de distribución de las cargas fiscales que se base en estos supuestos debe, por tanto, considerarse falso. Por suerte, esta realidad se ha generalizado actualmente en la doctrina económica[223].

La teoría de la utilidad y el «sacrificio» se ha empleado generalmente para justificar la fiscalidad progresiva, aunque a veces también se ha usado para la proporcional. En breve, se supone que un dólar «significa menos» o vale menos en utilidad a un «hombre rico» que a uno «pobre» (¿«rico» o «pobre» en ingresos o riqueza?) y por tanto el pago de un dólar por parte de un hombre rico impone un sacrificio subjetivo menor a este que a un pobre. Por tanto, los ricos deben pagar a tipos impositivos mayores. Muchas teorías sobre «capacidad de pago» son realmente teorías invertidas del sacrificio, pues se basan en la fórmula de la *capacidad para sacrificarse*.

Como lo principal de la teoría del sacrificio (la comparación interpersonal de utilidades) está hoy día generalmente descartado, no vamos a ocupar mucho tiempo examinando en detalle toda esta teoría[224]. Sin embargo, varios aspectos de esta teoría son interesantes. La teoría del sacrificio se divide en dos ramas: (1) el principio de *igual sacrificio* y (2) el principio de *mínimo sacrificio*. El primero establece que cada uno debería sacrificarse por igual en el pago de impuestos; el segundo, que la sociedad en su conjunto debería sacrificar la menor cantidad posible. Ambas versiones abandonan completamente la idea del gobierno como suminis-

trador de beneficios y tratan a este y a la fiscalidad simplemente como cargas, sacrificios que deben soportarse de la mejor manera posible. Aquí tenemos un curioso principio de justicia, basado en ajustar el dolor. Otra vez nos enfrentamos con ese *pons asinorum* que desafía todo intento por establecer cánones de justicia en la fiscalidad, el problema de *la misma* justicia de la fiscalidad. Quien propugne la teoría del sacrificio, al abandonar realísticamente suposiciones no probadas sobre los beneficios de la fiscalidad, debe afrontar y después hundirse con la pregunta: si los impuestos son dolorosos, ¿por qué hay que soportarlos?

La teoría del *igual sacrificio* pide que se imponga el mismo daño a todos. Como criterio de justicia, es tan insostenible como pedir una igual esclavitud. Sin embargo, un aspecto interesante de esta teoría es que no implica necesariamente una fiscalidad progresiva sobre la renta. Pues aunque implique que a los ricos se les gravará *más que* a los pobres, no dice necesariamente que los primeros deban ser gravados *más de lo que corresponde proporcionalmente*. En realidad ¡ni siquiera establece que todos se vean gravados *proporcionalmente*! En resumen, el principio de igual sacrificio puede exigir que a alguien que gane $10 000 se le haga pagar más que a quien gane $1000, pero no necesariamente que tenga que pagar un mayor porcentaje, ni siquiera en la misma proporción. Dependiendo de las formas de las distintas «curvas de utilidad», el principio de igual sacrificio bien puede implicar una *fiscalidad regresiva* bajo la cual un hombre más rico puede pagar más en cantidad, pero menos proporcionalmente (por ejemplo, el hombre que ganaba $10 000 pagaría $500 y el que ganaba $1000 pagaría $200). Cuanto más rápidamente decline la utilidad del dinero, más probable es que la curva del igual sacrificio tienda a la progresividad. Una curva de utilidad del dinero que descienda lentamente llevaría a una fiscalidad regresiva. La discusión acerca de la rapidez con que descienden las curvas no tiene sentido porque, como hemos visto, la teoría es completamente insostenible.

Pero de lo que se trata es de que incluso con sus propios postulados, la teoría del igual sacrificio no puede justificar ni la fiscalidad progresiva ni la proporcional[225].

La teoría del mínimo sacrificio se confunde a menudo con la del igual sacrificio. Ambas se basan en las mismas falsas premisas, pero la teoría del mínimo sacrificio conlleva una fiscalidad progresiva muy drástica. Supongamos, por ejemplo, que Jones gana $50 000 y Smith $30 000. El principio de mínimo sacrificio social, basado en las tres premisas indicadas antes implica que $1.00 tomado a Jones supone menos sacrificio que $1.00 tomado a Smith; por tanto, si el gobierno necesita $1.00 lo tomará de Jones. Pero supongamos que el gobierno necesita $2.00: el segundo dólar impondrá menos sacrificio en Jones que el primer dólar tomado a Smith, pues a Jones le queda más dinero que a Smith y, por tanto, sacrifica menos. Esto continuaría hasta que a Jones le quede menos dinero que a Smith. Si el gobierno necesitara $20 000 en impuestos, el principio de mínimo sacrificio aconseja tomar íntegramente este dinero de Jones y nada de Smith. En otras palabras, defiende apropiarse de todos los mayores ingresos hasta que se cubran las necesidades gubernamentales[226].

El principio de mínimo sacrificio depende en buena parte, como la teoría de igual sacrificio, del insostenible punto de vista de que la curva de utilidad del dinero de cada uno es básicamente idéntica. Ambas se basan asimismo en otra falacia, que ahora vamos a refutar: que el «sacrificio» es simplemente el reverso de la *utilidad del dinero*. Porque el sacrificio subjetivo en los impuestos puede no ser simplemente el coste de oportunidad previsto para el dinero pagado, también puede incrementarse por la *indignación moral* debido al procedimiento fiscal. Así, Jones puede sentirse tan indignado moralmente por el procedimiento precedente que su sacrificio subjetivo marginal se convierte de inmediato en muy grande, mucho «mayor» que el de Smith, si aceptamos por un momento que ambos sean comparables. Una vez que vemos

que el sacrificio subjetivo no va necesariamente unido a la utilidad del dinero, podemos extender aun más el principio. Consideremos, por ejemplo, un anarquista que se opone radicalmente a todos los impuestos. Supongamos que *su* sacrificio subjetivo en el pago de cualquier impuesto es tan grande como para ser prácticamente infinito. En ese caso, el principio de mínimo sacrificio tendría que eximir fiscalmente al anarquista, mientras que el principio de igual sacrificio solo podría gravarle en una cantidad infinitesimal. Luego, en la práctica, el principio de sacrificio tendría que hacer una excepción fiscal con el anarquista. Además, ¿cómo puede el gobierno determinar el sacrificio subjetivo del individuo? ¿Preguntándole? En ese caso, ¿cuánta gente evitará proclamar la enormidad de su sacrificio, escapando así completamente del pago?

De forma similar, si dos individuos subjetivamente disfrutan de forma diferente de ingresos monetarios idénticos, el principio del mínimo sacrificio requeriría que el hombre más feliz tendría que pagar menos porque hace un mayor sacrificio en caso de un impuesto igual. ¿Quién sugeriría unos mayores impuestos a los infelices o los ascéticos? ¿Y quién se privaría de proclamar en voz alta el enorme placer que *él* obtiene por sus ingresos?

Es curioso que el principio del mínimo sacrificio aconseje lo contrario que la teoría de la capacidad de pago, que, particularmente en su variante del «estado de bienestar», defiende un impuesto especial *a la felicidad* y un impuesto menor en caso de *infelicidad*. Si prevaleciera el último principio, la gente se apresuraría a proclamar su *infelicidad* y su profundo ascetismo.

Es evidente que quienes propugnan las teorías de la capacidad de pago y el sacrificio han fracasado en completamente en establecerlas como criterios para una fiscalidad justa. Estas teorías asimismo cometen un error aun más grave. Pues la teoría del sacrificio explícitamente y la de la capacidad de pago implícitamente, fijan los supuestos criterios de acción en términos de sa-

crificios y cargas[227]. Se asume que el Estado es una carga para la sociedad y la cuestión se convierte en cómo distribuir justamente esta carga. Pero el hombre está constantemente esforzándose por sacrificar tan poco como pueda por los beneficios que recibe por sus acciones. Aun así, aquí vemos una teoría que habla solo en términos de sacrificio y carga y propugna cierta distribución *sin demostrar a los contribuyentes que se benefician más de lo que entregan a cambio*. Como los teóricos no lo demuestran, solo pueden hacer su apelación en términos de sacrificios (un procedimiento que es praxeológicamente inválido). Como la gente siempre trata de obtener beneficios netos de una acción, esto implica que una discusión en términos de sacrificio o carga no puede establecer un criterio racional para la acción humana. Para ser praxeológicamente válido, un criterio debe demostrar un beneficio neto. Por supuesto es cierto que los defensores de la teoría del sacrificio son mucho más realistas que los de la teoría del beneficio (que comentaremos a continuación), al considerar al Estado una carga neta para la sociedad en lugar de un beneficio neto, pero esto no llega a demostrar la *justicia* del principio del sacrificio en la fiscalidad. Muy al contrario.

(4) El principio del beneficio

El principio del beneficio difiere radicalmente de los dos criterios previos sobre fiscalidad. Pues los principios de sacrificio y de la capacidad de pago derivan completamente de los principios de la acción y los criterios aceptados de justicia en el mercado. En el mercado la gente actúa libremente de la forma en que cree que obtendrá beneficios netos. El resultado de estas acciones es el sistema de intercambio monetario, con su inexorable tendencia hacia los precios uniformes y la asignación de factores productivos para satisfacer las demandas más urgentes de todos los consumidores. Aun así, el criterio usado al juzgar la fiscalidad difiere

completamente de los que se aplican a las demás acciones del mercado. De repente, se olvidan la libre elección y la uniformidad en los precios y la discusión se centra en términos como sacrificio, carga, etc. Si los impuestos son solo una carga, no sorprende que deba ejercerse la coerción para mantenerlos. Por el contrario, el principio del beneficio es un intento de establecer impuestos sobre una base similar a los precios del mercado, es decir, *el impuesto se recauda de acuerdo con el beneficio recibido por el individuo*. Es un intento de alcanzar el objetivo de un impuesto neutral, que mantenga al sistema económico aproximadamente igual que en el libre mercado. Es un intento de alcanzar la coherencia praxeológica estableciendo un criterio de pago basándose en el beneficio más que en el sacrificio.

La gran diferencia entre el beneficio y otros principios no se apreció en un primer momento, a causa de la confusión de Adam Smith respecto de la capacidad de pago y el beneficio. En la cita que trascribimos más arriba, Smith deducía que todos se benefician del Estado en proporción a sus ingresos y que esos ingresos establecen su capacidad de pago. Por tanto, un impuesto sobre su capacidad de pago simplemente será un *quid pro quo* a cambio de los beneficios conferidos por el Estado. Algunos autores han sostenido que la gente se beneficia del gobierno en proporción a sus rentas, otros, que se benefician en proporción *incremental* a sus rentas, justificando así el impuesto progresivo sobre la renta. Pero toda esta aplicación de teoría del beneficio no tiene sentido. ¿Cómo van los ricos a obtener un mayor beneficio proporcional o incluso mayor que proporcional del gobierno que los pobres? Solo podrían hacerlo si el gobierno fuera *responsable* de esa riqueza concediendo un privilegio especial, como un subsidio, una concesión de monopolio, etc. En caso contrario, ¿cómo se benefician los ricos? ¿De los gastos del «bienestar» y otras redistribuciones, que toman el dinero de los ricos y se lo dan a los funcionarios y a los pobres? Sin duda, no. ¿Por la protección

policial? Pero si son precisamente los ricos los que pueden permitirse pagar su propia protección y quienes consecuentemente *menos* beneficio obtienen respecto de los pobres. La teoría del beneficio sostiene que los ricos se benefician más de la protección porque sus propiedades son más valiosas, pero el *coste* de la protección puede tener poca relación con el valor de la propiedad. Como cuesta menos proteger una caja de seguridad que contenga 100 millones de dólares que guardar 100 acres de tierra que valgan $10 por acre, el terrateniente pobre recibe un beneficio mucho mayor de la protección del Estado que el propietario de bienes muebles. Tampoco sería relevante decir que A gana más dinero que B porque A recibe un mayor beneficio de la «sociedad» y debería por tanto pagar más en impuestos. En primer lugar, todos participan en la sociedad. El hecho de que A gane más que B significa precisamente que los servicios de A son *individualmente* más importantes para los demás. Por tanto, como A y B se benefician de forma similar por la existencia de la sociedad, el argumento contrario es mucho más apropiado: la *diferencia* entre ellos se debe a la superior productividad de A y no en absoluto a la «sociedad». En segundo lugar, *la sociedad no es* en absoluto el Estado y las posibles reclamaciones del Estado deben validarse independientemente.

Así que no la fiscalidad proporcional ni la progresiva sobre la renta pueden basarse en los principios del beneficio. De hecho, la realidad es la opuesta. Si todos tuvieran que pagar de acuerdo con el beneficio recibido, claramente (*a*) los receptores de los beneficios de las «prestaciones sociales» soportarían todos los costes de estos: los pobres tendrían que pagar sus propios subsidios (incluyendo, claro, el coste extra de pagar a los funcionarios por hacer las transferencias); (*b*) quienes adquieran cualquier servicio gubernamental serían los únicos pagadores, por lo que estos servicios no podrían financiarse con un fondo basado en un impuesto general y (*c*) para protección policial, un hombre rico pa-

garía *menos* que un hombre pobre, y esto en términos absolutos. Además, los terratenientes pagarían más que los propietarios de bienes intangibles y los débiles y enfermos, que claramente se benefician más de la protección policial que los fuertes, tendrían que pagar más impuestos que estos últimos.

Se aprecia de inmediato por qué se ha abandonado prácticamente el principio de beneficio en los últimos años. Porque es evidente que si (*a*) los receptores de las prestaciones sociales y (*b*) los receptores de otros privilegios especiales, como las concesiones de monopolios, tuvieran que pagar de acuerdo con el beneficio recibido, no tendría mucho sentido ninguna de ambas formas de gasto del gobierno. Y si fueran a pagar una cantidad *igual* al beneficio recibido y no solo proporcionalmente (tendría que ser así, pues no habría nadie más a quien pudiera dirigirse el Estado para recaudar fondos), el receptor de la subvención no solo no ganaría nada, sino que tendría que pagar los costes de la burocracia asociada a la gestión y transferencia. El establecimiento del principio de beneficio generaría por tanto un sistema de *laissez-faire*, con un gobierno estrictamente limitado a ofrecer un servicio de defensa. Y los impuestos para este servicio de defensa gravarían más a los pobres y débiles que a los ricos y fuertes.

A primera vista, el creyente en el libre mercado, el que busca un impuesto neutral, tendería a alegrarse. Parecería que el principio del beneficio es la respuesta a su búsqueda. Y este principio está realmente más cerca de los principios del mercado que los previamente expuestos. Aun así, si proseguimos con nuestro análisis, apreciaremos que el principio del beneficio sigue lejos de la neutralidad en el mercado. En el mercado, la gente no paga de acuerdo con el beneficio individual recibido: pagan un precio uniforme, un precio que induce al comprador marginal a participar en el comercio. El más codicioso no paga un precio mayor que el menos codicioso: el adicto al ajedrez y el jugador indiferente pagan el mismo precio por el mismo juego de piezas y el

entusiasta de la ópera y el novato pagan el mismo precio por el mismo billete. Los pobres y los débiles pueden ser quienes quieran más protección, pero, contrariamente al principio de beneficio, no pagarían más en el *mercado*.

Hay defectos aun más graves en el principio del beneficio. Porque los intercambios del mercado (*a*) demuestran que hay beneficio y (*b*) solo establecen el *hecho* del beneficio sin medirlo. La única razón por la que sabemos que A y B se benefician de un intercambio es que los realizan voluntariamente. Así es como el mercado *demuestra* que hay beneficio. Pero cuando se recaudan los impuestos, el pago es obligatorio y por tanto *no puede demostrarse* que haya beneficio. En realidad, la existencia de coacción permite presumir lo contrario e implica que el impuesto no es un beneficio, sino una carga. Si realmente fuera beneficioso, no sería necesaria la coacción.

En segundo lugar, el beneficio de un intercambio nunca puede medirse o compararse entre dos personas. La «plusvalía del consumidor» derivada de un intercambio es puramente subjetiva, no mensurable y no comparable científicamente. Por tanto, nunca sabemos qué beneficios genera, así que no hay manera de asignar impuestos de acuerdo con ellos.

En tercer lugar, en el mercado todos obtienen un beneficio neto de un intercambio. El beneficio de una persona no es igual a su coste, sino mayor. Por tanto, gravar más allá del supuesto beneficio violaría completamente los principios del mercado.

Por fin, si cada persona se viera gravada de acuerdo con el beneficio que recibe del gobierno, es obvio que, como el funcionariado recibe todos sus ingresos de esta fuente, tendría, al igual que otros receptores de subsidios y privilegios, que verse obligado a *devolver todo su salario al gobierno*. Los funcionarios tendrían que trabajar sin paga.

Hemos visto que el principio del beneficio prescindiría de todos los gastos de subvenciones de cualquier tipo. Los servicios del gobierno deberían venderse directamente a los compradores, pero en ese caso, no habría espacio para la propiedad pública, pues lo característico de las empresas públicas es que se realizan a partir de fondos recaudados fiscalmente. Los partidarios del principio del beneficio habitualmente consideran a los servicios policiales y judiciales como intrínsecamente generales y no especializados, por lo que deben pagarse con fondos fiscales y no con los de los usuarios individuales. Sin embargo, como hemos visto, esta suposición es incorrecta: estos servicios pueden ofrecerse en el mercado igual que cualquier otro. Por tanto, aun sin contar con las demás deficiencias del principio del beneficio, este no establecería ninguna justificación en absoluto de los impuestos, pues todos los servicios *podrían* ofrecerse a los beneficiarios directamente en el mercado.

Es evidente que, mientras que el principio del beneficio intenta cumplir con el criterio de mercado de limitar el pago únicamente a los beneficiarios, debe considerarse como fracasado: no puede servir como criterio para un impuesto neutral o cualquier otro tipo de fiscalidad.

(5) El impuesto fijo y el principio del coste

La igualdad fiscal tiene muchas más cosas que elogiar que cualquiera de los principios anteriores, ninguno de los cuales puede emplearse como canon de la fiscalidad. La «igualdad fiscal» significa exactamente eso: un impuesto uniforme a cada miembro de la sociedad. También se le denomina impuesto de capitación, capitación o impuesto por cabeza. (Históricamente existía como un impuesto uniforme por el voto, que es como ha permanecido en varios estados de los Estados Unidos). Cada persona pagaría el mismo impuesto anual al fisco. El impuesto fijo se-

ría particularmente apropiado en una democracia, con su énfasis en la igualdad ante la ley, igualdad de derechos y ausencia de discriminación y privilegios especiales. Incluiría el principio: «Un voto, un impuesto». Solo se aplicaría, apropiadamente, a los servicios de protección del gobierno, pues este está obligado a defender a todos por igual. Por tanto, puede parecer justo que a cambio cada persona se vea gravada por igual. El principio de igualdad eliminaría, como el principio del beneficio, toda acción gubernamental excepto la defensa, pues todos los demás gastos establecerían un privilegio especial o subsidio de algún tipo. Por fin, el impuesto fijo estaría mucho más cerca de ser neutral que cualquier otro de los considerados, pues intentaría establecer un «precio» igual por servicios igualmente prestados.

Una escuela de pensamiento niega estas conclusiones y afirma que un impuesto *proporcional* estaría más cerca de ser neutral que un impuesto fijo. Los defensores de esta teoría apuntan que un impuesto fijo altera los patrones de distribución de ingresos. Así, si A gana 1500 onzas de oro al año, B gana 200 onzas y C gana 50 onzas y cada uno paga 10 onzas en impuestos, se altera la *proporción relativa* de ingresos netos después de impuestos y se altera en el sentido de una mayor desigualdad. Un impuesto proporcional de un porcentaje fijo a los tres mantendría constante la distribución de ingresos y por tanto sería neutral en relación con el mercado.

Esta tesis considera erróneamente todo el problema de la neutralidad fiscal. El objeto de esta búsqueda *no* es mantener la distribución de ingresos igual que si no se hubiera gravado fiscalmente. El objeto es *afectar a la «distribución» de ingresos y todos los demás aspectos de la economía de la misma forma que si el impuesto fuera realmente un precio del libre mercado*. Y este es un criterio muy diferente. Ningún precio de mercado mantiene la «distribución» relativa de ingresos igual que estaba previamente. Si el mercado realmente se comportara de esta manera, ganar dinero no supon-

dría ninguna mejora, porque la gente tendría que pagar proporcionalmente precios más altos por los bienes, de acuerdo con su nivel de ganancias. El mercado tiende a la uniformidad en los precios y por tanto hacia iguales precios por iguales servicios. Por tanto, los impuestos fijos estarían mucho más cerca de la neutralidad y constituirían algo más cercano a un sistema de mercado.

Sin embargo, el criterio del impuesto fijo tiene muchos defectos graves, incluso como aproximación a un impuesto neutral. En primer lugar, el criterio del mercado de igual precio por igual servicio plantea el problema: ¿Qué es un «igual servicio»? El servicio de protección policial es de mucha mayor magnitud en un área urbana criminal que en un lugar rural apartado. Ese servicio vale mucho más en donde se producen crímenes y por tanto el precio a pagar tendería a ser superior en un área con gran delincuencia que en una pacífica y tranquila. Es muy posible que, el libre mercado puro, los servicios policiales y judiciales se vendieran igual que los seguros, con cada miembro pagando primas periódicas a cambio de beneficiarse de la protección cuando se necesite. Es obvio que un individuo con mayor riesgo (como quien vive en un área con crímenes) tendería a pagar una prima mayor que otro en un área distinta. Por tanto, para ser neutral el impuesto debería de variar de acuerdo con los costes y no ser uniforme[228]. Los impuestos fijos distorsionarían la asignación de recursos sociales en defensa. El impuesto estaría por debajo del precio de mercado en las áreas con crímenes y por encima en las pacíficas y habría por tanto una escasez de protección policial en la áreas peligrosas y un exceso en las demás.

Otro defecto grave en el principio del impuesto fijo es el mismo que hemos advertido en el principio más general de la uniformidad: ningún funcionario puede pagar impuestos. Es imposible un «impuesto fijo» a un funcionario o político, porque es consumidor de impuestos y no contribuyente. Aun cuando se

eliminaran todos los demás subsidios, el empleado público sigue siendo un obstáculo para un impuesto igual. Como hemos visto el «pago de impuestos» de los funcionarios es simplemente un dispositivo contable sin sentido.

Estos defectos en el impuesto fijo no hacen ocuparnos del último canon remanente sobre los impuestos: *el principio del coste*. El principio del coste se aplicaría como acabamos de explicar, con el gobierno fijando el impuesto de acuerdo con los costes, igual que las primas de las compañías de seguros[229]. El principio del coste constituiría la mayor aproximación posible a la neutralidad fiscal. Aun así, incluso el principio del coste tiene defectos inevitables que acaban por dejar de considerarlo como tal. En primer lugar, aunque los costes de los factores no específicos podrían estimarse a partir del conocimiento del mercado, el Estado no podría hacerlo con los costes de los específicos. La imposibilidad de calcular los costes específicos deriva del hecho de que los productos de las empresas que se financian vía impuestos no tienen un precio real de mercado, por lo que sus costes se desconocen. En consecuencia, el principio del coste no puede ponerse adecuadamente en práctica. El principio del coste se ve además viciado por el hecho de que un monopolio obligatorio (como la protección del Estado) tendrá inevitablemente mayores costes y dará un servicio de peor calidad que las empresas de defensa en libre competencia en el mercado y así el principio del coste no ofrecería una guía para un impuesto neutral.

Hay un último defecto común tanto a las teorías del impuesto fijo como a la del coste. En ninguno de ambos casos se *demuestra el beneficio* para el contribuyente. Aunque se *supone* alegremente que el contribuyente se beneficia del servicio, igual que en el mercado, hemos visto que no puede realizarse esta suposición, que el uso de la coerción presume precisamente lo contrario para muchos contribuyentes. El mercado requiere un precio uniforme o la cobertura exacta de los costes, porque el comprador ad-

quiere voluntariamente el producto con la expectativa de beneficiarse. Por el contrario, el Estado obligaría a pagar el impuesto aun cuando este no estuviera queriendo pagar el coste de este u otro sistema de defensa. Por tanto, el principio del coste no puede ofrecer una vía hacia la neutralidad fiscal.

(6) Fiscalidad «solo para rentas públicas»

Un eslogan popular entre muchos economistas «de derechas» es que la fiscalidad debe ser «solo para rentas públicas» y no para propósitos sociales generales. Directamente se ve que es simple y palpablemente absurdo, pues todos los impuestos se recaudan como rentas públicas. ¿Cómo se puede calificar a la fiscalidad, salvo como apropiación de fondos privados por el Estado para sus propios fines? Así que algunos autores modifican el eslogan para decir: La fiscalidad debe limitarse a los ingresos esenciales para los servicios sociales. Pero ¿qué son servicios sociales? Para algunos, cualquier tipo concebible de gasto gubernamental resulta ser un «servicio social». Si el Estado le quita a A y le da a B, C puede aplaudir el acto como «servicio social» porque le disgusta algo del primero y le gusta algo del segundo. Si, por el contrario, el «servicio social» se ve limitado por la «regla de la unanimidad» para aplicarlo solo a esas actividades que sirven a algunos individuos sin hacer que paguen otros, entonces la fórmula de la «fiscalidad solo para rentas públicas» es simplemente un término ambiguo para los principios del beneficio o del coste.

(7) El impuesto neutral: Un resumen

Así que hemos analizado todos los supuestos cánones de justicia fiscal. Nuestras conclusiones son dos: (1) que la economía no puede asumir ningún principio de fiscalidad justa y que nadie ha establecido ninguno de esos principios con éxito y (2) que el *im-*

puesto neutral, que parece a muchos un ideal válido, resulta ser conceptualmente imposible de alcanzar. Los economistas deben, por tanto, abandonar su inútil búsqueda de un impuesto justo o neutral.

Hay quien puede preguntar: ¿Por qué querría alguien buscar un impuesto neutral? ¿Por qué considerar a la neutralidad como un ideal? La respuesta es que todos los servicios, todas las actividades puede proveerse solo de dos maneras: por la libertad o por la coerción. La primera manera es la del mercado, la segunda, la del Estado. Si todos los servicios se organizaran en el mercado, el resultado sería un sistema puro de libre mercado; si todos los organizara el Estado, el resultado sería el socialismo (ver más adelante). Por tanto, todo el que no sea un socialista total debe conceder algún espacio a la actividad de mercado y, una vez que lo hace, debe justificar sus limitaciones a la libertad basándose en algún principio. En una sociedad donde la mayoría de las actividades se organizan en el mercado, los defensores de la actividad del *Estado* deben justificar la limitaciones a lo que conceden que es la esfera del mercado. Luego el uso de la neutralidad es un punto de referencia para responder a la pregunta: ¿Por qué queremos que intervenga el Estado y altere las condiciones del mercado en este caso? Si los precios del mercado son uniformes, *¿por qué* no deberían serlo los impuestos?

Pero si en definitiva la fiscalidad neutral es imposible, quedan dos opciones lógicas para los defensores de la fiscalidad neutral: o abandonar el objetivo de la neutralidad o abandonar la propia fiscalidad.

D. CONTRIBUCIONES VOLUNTARIAS AL GOBIERNO

Unos pocos autores, preocupados por la obligatoriedad necesaria para la existencia de la fiscalidad, han defendido que los gobiernos se financien, no mediante impuestos, sino mediante al-

guna forma de contribución voluntaria. Esa contribución voluntaria podría tener distintas fórmulas. Una fue el método con que contaba la antigua ciudad-estado de Hamburgo y otras comunidades: *donaciones* voluntarias al gobierno. El presidente William F. Warren de la Universidad de Boston, en su ensayo *Tax Exemption the Road to Tax Abolition* [La exención de impuestos: el camino para su abolición] describía su experiencia en una de esas comunidades:

> Durante cinco años el autor tuvo la fortuna de residir en una de estas comunidades. Aunque parezca increíble para los creyentes en la necesidad de obligar legalmente al pago de impuestos mediante penas y sanciones, fue durante ese tiempo (…) su propio asesor y su propio recaudador. Junto a los demás ciudadanos se le intimaba, sin amenazas a hacer esa contribución a las cargas públicas como le pareciera justo y equitativo. La cantidad, que el funcionario no fijaba y que solo el autor conocía, se le pedía que la depositara con sus propias manos en un gran cofre público y al hacerlo su nombre se marcaba en la lista de contribuyentes. (…) Cada ciudadano sentía un noble orgullo por esa inmunidad ante asesores entrometidos y rudos recaudadores. Cada llamada anual de las autoridades de esa comunidad se satisfacía íntegramente[230].

Sin embargo, el método de las donaciones presenta algunas dificultades serias. En particular, mantiene esa *distancia entre pago y recepción del servicio* que constituye uno de los grandes defectos del sistema fiscal. Bajo la fiscalidad, el pago se separa de la recepción del servicio, en marcado contraste con el mercado, en el que el pago y el servicio son correlativos. El método de la donación voluntaria perpetúa esta distancia. Como consecuencia,

A, B y C siguen recibiendo el servicio de defensa del gobierno aunque no hayan pagado este y solo D y E contribuyeran. Es verdad que es el sistema de caridad voluntaria del mercado. Pero la caridad va de los más ricos y capaces a los menos: no constituye un *método* eficiente para organizar la venta general de un servicio. Automóviles, ropa, etc. se venden en el mercado basándose en un precio uniforme y no se dan indiscriminadamente a algunos basándose en donaciones recibidas de otros. Bajo el sistema de donaciones, la gente tenderá a demandar muchos más servicios de defensa de los que desean pagar y los contribuyentes voluntarios, al no obtener una remuneración directa por su dinero, tenderán a reducir sus pagos. En resumen, cuando se otorgan servicios (como la defensa) a la gente independientemente del pago, tenderá a haber una demanda excesiva del servicio y una oferta insuficiente de fondos para sostenerlo.

Por tanto, cuando los defensores de la fiscalidad defienden que sociedad voluntaria nunca podría financiar eficientemente los servicios de defensa porque la gente evitaría pagar, tienen razón, siempre que sus estructuras se apliquen al método de financiación por *donaciones*. Sin embargo, el método de las donaciones no llega a cubrir todos los métodos de financiación de mercado libre puro.

Un paso en la dirección de una mayor eficiencia sería que la agencia de defensa cobre un precio fijo en lugar de aceptar cantidades distintas que pueden fluctuar de muy grandes a muy pequeñas, y aun así continuar dando servicio de defensa indiscriminadamente. Por supuesto, la agencia no rechazaría donaciones para fines generales o para asegurar el suministro de defensa a la gente pobre. Pero cobraría algún precio mínimo de acuerdo con el coste de su servicio. Un método así es *impuesto del voto*, ahora conocido como impuesto per cápita[231]. Este no es realmente un «impuesto» en absoluto: es solo un *precio* cobrado por participar en la organización del Estado[232]. Solo quienes voten voluntaria-

mente a cargos del Estado, es decir, quienes participen en la maquinaria del Estado, se ven obligados a pagar el impuesto. Si todos los ingresos del Estado derivaran de los impuestos del voto, este no sería, por tanto, un sistema de impuestos, sino más bien contribuciones voluntarias en pago del derecho a participar en la maquinaria del Estado. El impuesto del voto sería una mejora sobre el de donaciones, porque cobraría una cantidad fija o mínima.

A la propuesta de financiar todos los ingresos del gobierno mediante impuestos al voto se ha objetado que prácticamente nadie votaría en esas condiciones. Quizá sea una predicción correcta, pero curiosamente los críticos de este impuesto no avanzan en sus análisis más allá de este punto. Está claro que esto revela algo muy importante acerca de la naturaleza del proceso de votación. Votar es una actividad altamente marginal porque (*a*) el votante no obtiene beneficios directos de su acto de votar y (*b*) el poder alícuota sobre la decisión final es tan pequeño que abstención no supondría ninguna diferencia apreciable en el resultado final. En resumen, al contrario que todas la demás cosas que puede elegir hacer un hombre, en las votaciones políticas no tiene prácticamente poder sobre el resultado y este le supondría en todo caso una pequeña diferencia *directa* para él. No sorprende que bastante más de la mitad de los potenciales votantes de Estados Unidos rehúse persistentemente tomar parte en la votación anual de noviembre. Esto explica asimismo un fenómeno misterioso de la vida política estadounidense, la continua exhortación de los políticos de todos los partidos para que la gente vote: «No nos importa *cómo* vote, pero vote», es un eslogan político habitual[233]. Por sí mismo, tiene poco sentido, pues uno pensaría que al menos alguno de los partidos vería ventajas en una baja participación electoral. Pero tiene bastante sentido cuando nos damos cuenta del enorme deseo de los políticos de todos los partidos de que parezca que la gente les ha dado un «mandato» en la elec-

ción, que todos los lemas políticos acerca de «representar al pueblo», etc., son verdad.

La razón de la relativa trivialidad del voto es de nuevo la distinción entre voto y pago, por un lado y el beneficio por otro. El impuesto al voto genera el mismo problema. El votante, pagando o no un impuesto al voto, no recibe más beneficio en protección que el abstencionista. Consecuentemente, la gente rechazará en masa votar bajo un sistema de impuesto al voto y todos demandarán el uso de recursos de defensa artificialmente gratuitos.

Tanto el método de financiación voluntario del gobierno mediante la *donación* como mediante el *impuesto al voto* deben, por tanto, descartarse como ineficientes. Se ha propuesto un tercer método, que como mejor puede llamarse es con el paradójico nombre de *fiscalidad voluntaria*. El plan se desarrolla como sigue: Cada terreno, como ahora, está gobernado por un Estado monopolístico. Los dirigentes del Estado se elegirían por votación democrática como ahora. El Estado establecería un precio fijo o tal vez una serie de precios de coste para servicios de protección y se dejaría a cada individuo la elección voluntaria sobre si pagarlo o no. Si paga el precio, recibe el beneficio del servicio gubernamental de defensa, si no, queda sin protección[234]. Los principales «fiscalistas voluntarios» han sido Auberon Herbert, su socio, J. Greevz Fisher y (a veces) Gustave de Molinari. La misma posición se encuentra anteriormente, mucho menos desarrollada, en las primeras ediciones de la *Social Statics [Estáticas sociales*] de Herbert Spencer, particularmente en su capítulo sobre el «Derecho a ignorar al Estado», y en la obra de Thoreau, *Essay on Civil Disobedience [Desobediencia civil*][235].

El método de la fiscalidad voluntaria mantiene un sistema voluntario, es (o parece ser) neutral respecto del mercado y elimina la disyuntiva pago-beneficio. Y aun así esta propuesta tiene muchos defectos importantes. El mayor es la inconsistencia. Porque los fiscalistas voluntarios intentan establecer un sistema en que

nadie se vea obligado que no sea a su vez un invasor de la persona o propiedades de otros. De ahí su completa eliminación de la fiscalidad. Pero aunque eliminen la obligación de apuntarse al monopolio de defensa del gobierno, siguen manteniendo ese monopolio. Así que tienen que afrontar el problema: ¿Usarían la fuerza para obligar a gente a *no* usar una empresa de defensa en libre competencia *dentro* de la misma área geográfica? Los fiscalistas voluntarios no han intentado resolver este problema, más bien han sostenido tenazmente que nadie establecería una empresa competidora de defensa dentro de los límites territoriales de un Estado. Y aun así, si la gente es libre de pagar «impuestos» o no, es obvio que algunos simplemente rechazan pagar cualquier protección. Insatisfechos con la calidad de la defensa que reciben del gobierno o con el precio que deben pagar, elegirían formar una empresa de defensa o «gobierno» que compitiera dentro del área y la contratarían. El sistema de fiscalidad voluntaria es por tanto, *imposible* de alcanzar porque estaría en un equilibrio inestable. Si el gobierno eligiera ilegalizar todas las empresas competidoras de defensa, ya no funcionaría como la sociedad voluntaria que imaginaban sus proponentes. No forzaría el pago de impuestos, pero diría a los ciudadanos: «Sois libres de aceptar y pagar nuestra protección o de absteneros, pero *no* sois libres de contratar la defensa a una empresa competidora». Esto no es un mercado libre, es un *monopolio obligatorio*, una vez más una concesión del Estado de un privilegio monopolístico para sí mismo. Un monopolio así sería mucho menos eficiente que sistema de libre competencia, por lo que sus costes serían mayores y su servicio peor. Está claro que *no* sería neutral respecto del mercado.

Por otro lado, si el gobierno *sí* permitiera la libre competencia en el servicio de defensa, pronto dejaría de haber un gobierno central sobre el territorio. Las empresas de defensa, policiales y judiciales, competirían entre sí sin coacciones, de la misma ma-

nera que los productores de cualquier otro servicio en el mercado. Los precios serían menores, el servicio más eficiente. Y por primera y única vez, el sistema de defensa sería *neutral* en relación con el mercado. *¡Sería neutral porque sería una parte del propio mercado!* Por fin el servicio de defensa sería totalmente comercializable. Nadie podría ya ser capaz de apuntar a un edificio o conjunto de edificios, a un uniforme o conjunto de uniformes, como representantes de «nuestro gobierno».

Al tiempo que «el gobierno» cesaría de existir, no podría decirse lo mismo de una constitución o estado de derecho, que, en realidad, adoptaría en la sociedad libre una función mucho más importante que en el presente. Porque las empresas judiciales en libre competencia tendrían que guiarse por un cuerpo de leyes absolutas para permitirles *distinguir* objetivamente entre defensa e invasión. Esta ley, que incluiría desarrollos a partir del requerimiento básico de defender a la persona y la propiedad frente a actos de invasión, estaría codificada en el código civil básico. El fracaso en establecer ese código legal tendería a acabar con el libre mercado, pues así no se podría alcanzar adecuadamente la defensa contra la invasión. Por otro lado esos *no resistentes* neotolstoyanos que rechazan emplear violencia incluso para defenderse no se verían forzados a tener ninguna relación con esas empresas de defensa.

Por tanto, si un gobierno basado en la fiscalidad voluntaria permitiera la libre competencia, el resultado sería el sistema puro de libre mercado esbozado en el anterior capítulo 1. El anterior gobierno sería ahora simplemente un empresa de defensa competidora entre muchas otras del mercado. De hecho, estaría compitiendo con una gran desventaja al haber establecido el principio de «votación democrática». Considerado como un fenómeno de mercado, la «votación democrática» (un voto por persona) es simplemente el método de la «cooperativa de consumidores». Se ha demostrado empíricamente una y otra vez que

las cooperativas no pueden competir con las compañías por acciones, especialmente en igualdad ante la ley. No hay razón para creer que las cooperativas de defensa sean en modo alguno más eficientes. Por tanto, podemos esperar que la vieja cooperativa gubernamental se «marchite» por la pérdida de clientes en el mercado, mientras que las sociedades anónimas (corporaciones) de defensa serían la forma de mercado que prevaleciera[236].

Capítulo 5

Intervención Binaria: Gastos del Gobierno[237]

Cuando los autores sobre finanzas públicas y economía política llegan al asunto de los «gastos del gobierno», tradicionalmente han abandonado el análisis y se han dedicado a una simple descripción institucional de varios tipos de gastos gubernamentales. Al comentar la fiscalidad, realizan un análisis serio, por muy erróneo que sea este, pero han dedicado poca atención a un tratamiento teórico del gasto. De hecho, Harriss, llega a decir que es imposible una teoría del gasto del gobierno, o al menos es inexistente[238].

La mayoría de la discusión sobre los gastos se dedica a describir su gran proliferación, absoluta o relativa, en las últimas décadas, asociada con la suposición (implícita o explícita) de que este crecimiento ha sido necesario para «ocuparse de las crecientes complejidades de la economía». Este eslogan u otros similares han ganado una aceptación casi universal, pero nunca se ha justificado racionalmente. En sí, la afirmación nunca se ha probado y así permanecerá hasta que se pruebe.

En general, podemos considerar dos categorías de gastos gubernamentales: *transferencias* y *uso de recursos*. Las actividades de uso de recursos emplean recursos no específicos que podrían usarse para otras producciones: quitan factores de producción de

usos privados a usos designados por el Estado. Las actividades de transferencia pueden definirse como aquellas que no usan recursos, es decir, que transfieren dinero directamente de Pedro a Pablo. Son actividades *puras* de concesión de subsidios.

Ahora bien, por supuesto hay una similitud considerable entre las dos ramas de acción gubernamental. *Ambas* son actividades de transferencia en el sentido de que pagan salarios a los funcionarios que toman parte en estas operaciones. Ambas implican *además* traslado de recursos, pues las actividades de transferencia trasladan factores no específicos de la actividad voluntaria del libre mercado a la demanda que generan los grupos privilegiados por el Estado. *Ambas* subsidian: la oferta de servicios gubernamentales, así como la compra de material para empresas gubernamentales, constituyen subsidios. Pero las diferencias son lo bastante importantes como para mantener la distinción. Pues en un caso, los bienes se usan y los recursos se dedican para fines estatales, según el criterio del Estado y en el otro el Estado subvenciona a individuos privados que emplean los recursos como mejor les place. Los pagos de transferencias son subsidios *puros*, sin una desviación previa de recursos.

Primero analizaremos los pagos de transferencias como subsidios puros y luego veremos cómo el análisis aplica a los aspectos de la subvención de las actividades de uso de recursos.

1. Subsidios del gobierno: Pago de transferencias

Hay dos y solo dos maneras de adquirir riqueza: los *medios económicos* (producción e intercambio voluntarios) y los *medios políticos* (confiscación mediante coerción). En el libre mercado solo pueden usarse los medios económicos y consecuentemente todos ganan solo lo que otros individuos en la sociedad estén dispuestos a pagar por sus servicios. Siempre que sea así, no hay un proceso separado llamado «distribución», solo hay producción e in-

tercambio de bienes. Sin embargo, una vez que los subsidios gubernamentales entran en escena, la situación cambia. Ahora están disponibles los medios políticos para la riqueza. En el libre mercado, la riqueza solo es producto de las elecciones voluntarias de todos los individuos, en la medida en que las personas se dan servicio entre sí. Pero la posibilidad del subsidio gubernamental permite un cambio: abre el paso a una asignación de la riqueza de acuerdo con la habilidad de una persona o grupo para controlar el aparato del Estado.

El subsidio del gobierno *crea* un proceso distinto de *distribución* (no una «redistribución», como alguien se sentiría tentado a decir). En primer lugar, las ganancias se apartan de la producción y el intercambio y se determinan independientemente. En la medida en que se produce esta distribución, por tanto, la asignación de ganancias se distorsiona alejándose del servicio eficiente a los consumidores. Por tanto, podemos decir que todos los casos de subsidio penalizan coercitivamente la *eficiencia* en beneficio de los *ineficientes*.

Consecuentemente, los subsidios prolongan la vida de empresas ineficientes a costa de las eficientes, distorsionan el sistema productivo y dificultan la movilidad de los factores de las ubicaciones menos productivas a las más productivas. Dañan significativamente al mercado e impiden la completa satisfacción de los deseos de los consumidores. Supongamos, por ejemplo, que un empresario soporta pérdidas en una industria o el propietario de un factor gana allí una cantidad muy baja. En el mercado, el propietario del factor se trasladaría a una industria más productiva, donde tanto el propietario del factor como los consumidores se verían mejor servidos. Sin embargo, si el gobierno le subvenciona en donde está, se prolonga la vida de las empresas ineficientes y se anima a los factores a *no* dedicarse a sus usos más productivos. Por tanto, cuanto mayor sea el grado de subvenciones del gobierno en la economía, más se impide que actúe el mercado y

más ineficiente será este para atender los deseos de los consumidores. Así pues, cuanto mayores sean los subsidios del gobierno, menor será el nivel de vida de todos, de todos los consumidores.

En el libre mercado, como hemos visto, hay una armonía de intereses, porque está demostrado que todos ganan en utilidad en los intercambios del mercado. Por el contrario, cuando interviene el gobierno, se crea entonces un *conflicto de casta, pues un hombre se beneficia a expensas de otro*. Esto se ve más claramente en el caso de subsidios mediante transferencias del gobierno pagadas con fondos fiscales o de inflación (un evidente quitar a Pedro para dar a Pablo). Si el método del subsidio se generaliza, todos intentarán obtener el control del gobierno. Se olvidará más y más la producción, porque la gente dedicará sus energías a la contienda política, buscando su botín. Es obvio que se rebajan la producción y los niveles de vida de dos maneras: (1) por trasladar energías de la producción a la política y (2) por el hecho de que el gobierno inevitablemente perjudicará a los productores con el fantasma de un grupo privilegiado ineficiente. El ineficiente logra reclamar legalmente el control sobre el eficiente. Esa es la auténtica realidad, *porque quienes han tenido éxito en cualquier ocupación tenderán inevitablemente a ser los mejores en ella*. Quienes tienen éxito en el libre mercado, en la vida económica, serán por tanto los más expertos en la producción y en servir a su prójimo y quienes tienen éxito en la contienda política serán los más expertos en emplear la coacción y ganar favores de quienes manejan la coacción. Generalmente, las distintas personas serán expertas en distintas tareas, de acuerdo con la especialización universal y la división del trabajo y por tanto limitar a un grupo de personas producirá un beneficio a otro grupo.

Pero tal vez pueda argumentarse que la misma gente puede ser eficiente en ambas actividades y que, por tanto, no habría explotación de un grupo a costa del otro. Como hemos dicho, esto es poco probable: si fuera cierto, el sistema de subvenciones se

extinguiría, porque no tendría sentido que un grupo pagara al gobierno para que les subvencionara. Pero además el sistema de subsidios promovería las capacidades predatorias de estos individuos y penalizaría las productivas. En resumen, el sistema de subsidios del gobierno promueve la ineficiencia en la producción y la eficiencia en la coerción y la sumisión, al tiempo que sanciona la eficiencia en la producción y la ineficiencia en la depredación. La gente que está éticamente a favor de la producción voluntaria puede considerar qué sistema (el libre mercado o los subsidios) obtiene mejores notas económicas, mientras que quienes están a favor de la conquista y la confiscación deben al menos evaluar la pérdida general de producción que su política genera.

Este análisis es aplicable a todas las formas de subvención gubernamental, incluyendo las concesiones de privilegios monopolísticos a productores favorecidos. Un ejemplo común de subsidios por transferencia directa es el *auxilio a los pobres* gubernamental. El auxilio estatal a los pobres es evidentemente un subsidio a la pobreza. La gente automáticamente recibe dinero del Estado por su pobreza. Así disminuye la utilidad marginal de los ingresos perdidos por el ocio y la holgazanería y la pobreza tienden a aumentar. Luego el subsidio estatal a la pobreza tiende a incrementar la pobreza, lo que a su vez incrementa la cantidad del subsidio pagado y obtenido de quienes no se han empobrecido. Cuando, como suele ser habitual, la cantidad del subsidio depende directamente del número de hijos del pobre, hay un mayor incentivo para que este desee tener más hijos que en caso contrario, puesto que se le asegura un subsidio proporcional por parte del Estado. En consecuencia, el número de pobres tiende a multiplicarse aun más. Como señalaba agudamente Thomas Mackay:

> (…) la causa de la pobreza es el auxilio. No nos libraremos de la pobreza extendiendo el ámbito de au-

> xilio estatal. (…) Por el contrario, su adopción incrementaría la pobreza, pues, como se suele decir, podemos tener exactamente tantos pobres como el país elija pagar[239].

Por otro lado, la caridad privada hacia los pobres no tiene el mismo efecto, pues estos no podrían reclamar obligatoria e ilimitadamente a los ricos. Al contrario, la caridad es un acto de gracia voluntario y flexible por parte del donante.

La sinceridad del deseo del gobierno de promover la caridad puede evaluarse por dos campañas gubernamentales perennes: una, suprimir las «organizaciones de caridad» y la otra, eliminar de las calles a los mendigos porque «el gobierno ya les atiende suficientemente»[240]. El efecto de ambas medidas es suprimir las donaciones voluntarias individuales de caridad y forzar al público a dirigir sus donaciones a estos canales aprobados y ligados a la oficialidad del gobierno.

De forma similar, el *auxilio al desempleo* en lugar de ayudar a curarlo, como se suele pensar, realmente los subsidia e intensifica. Hemos visto que el desempleo aparece cuando trabajadores y sindicatos fijan un salario mínimo por encima del que puedan obtener en el libre mercado. La ayuda fiscal les ayuda a mantener este mínimo no realista y así prolongar el periodo en que pueden continuar para retener su trabajo fuera del mercado.

2. Actividades de uso de recursos: Propiedad pública frente a propiedad privada

La gran mayoría de las actividades gubernamentales usan recursos, redirigiendo los factores de producción a fines elegidos por el gobierno. Estas actividades generalmente incluyen la oferta real o supuesta de servicios por el gobierno para parte de la

población o toda ella. El gobierno funciona en este caso como propietario y empresario.

Los gastos en uso de recursos por parte del gobierno se consideran habitualmente como «inversiones» y esta clasificación forma parte esencial de la doctrina keynesiana. Hemos argumentado que, por el contrario, todo este gasto debe considerarse como *consumo*. La inversión se produce cuando los empresarios compran los bienes producidos, no para su propio uso o satisfacción, sino simplemente para modificarlos y revenderlos a otros, en último término a los consumidores. Pero el gobierno redirige los recursos de la sociedad a *sus* fines, elegidos por ellos y apoyados en el uso de la fuerza. Por tanto estas compras deben considerarse gastos de consumo, sea cual sea su intención o resultado físico. Sin embargo, son una forma especialmente derrochadora de «consumo», pues generalmente los funcionarios del gobierno no los *consideran* como gastos de consumo.

Las empresas del gobierno pueden o bien ofrecer servicios «gratuitos» o bien cobrar un precio o tasa a los usuarios. Los servicios «gratuitos» son particularmente característicos de los gobiernos. La protección policial y militar, los bomberos, la educación, algunos servicios de aguas son ejemplos que vienen a la mente. Por supuesto, lo primero que debe notarse es que estos servicios no son ni pueden ser verdaderamente *gratuitos*. Un bien gratuito no sería un bien y por tanto no sería objeto de la acción humana: existiría en abundancia suficiente para todos. Si no existe un bien en cantidad suficiente para satisfacer a todos, este recurso sería escaso y proporcionarlo costaría a la sociedad perder otros. Por tanto, no puede ser gratuito. Los recursos necesarios para proporcionar el servicio público gratuito se extraen del resto de la producción. Sin embargo el pago no lo hacen los usuarios mediante compras voluntarias, sino un gravamen coactivo sobre los contribuyentes. Se realiza una división básica entre pago y recepción del servicio.

Esta división y la «gratuidad» del servicio generan muchas consecuencias graves. Como en todos los casos en que el precio está por debajo del libre mercado, se estimula una demanda enorme y excesiva del bien, muy por encima de la oferta disponible del servicio. Consecuentemente, siempre habrá «escasez» de bien gratuito, reclamaciones constantes por su insuficiencia, saturaciones, etc. Como ejemplos, solamente necesitamos citar situaciones comunes como escasez de policías, particularmente en barrios conflictivos, escasez de profesores y escuelas en el sistema educativo público, atascos de tráfico en calles y carreteras públicas, etc. En ninguna área del mercado libre hay quejas crónicas acerca de escaseces e insuficiencias. En todas las áreas de la empresa privada, las compañías tratan de convencer y persuadir a los consumidores para que compren más de sus productos. Cuando el propietario es el gobierno, por el contrario, hay invariablemente llamadas a los consumidores a la paciencia y el sacrificio y hay continuos problemas de escasez y deficiencias. Es dudoso que cualquier empresa privada haga alguna vez algo que han hecho el gobierno de Nueva York y de otras ciudades: exhortar a los consumidores a usar *menos* agua. También es una característica de la operativa del gobierno que cuando hay escasez de agua, se acusa a los consumidores y no a las «empresas» públicas de provocar esta. La presión se traslada a los consumidores para que se sacrifiquen y usen menos, mientras que en las empresas privadas la (bienvenida) presión es a los empresarios para que suministren más[241].

La bien conocida ineficiencia de la operativa del gobierno no es un accidente empírico, que tal vez se origine por la falta de una tradición de servicio civil. Son *inherentes* a toda empresa pública y el exceso de demanda fomentado por los servicios gratuitos o con precios más bajos son justamente una de las muchas razones para que pase esto.

Así, la oferta gratuita no solo subsidia a los usuarios a costa de los contribuyentes no usuarios, también asigna erróneamente los recursos al no ofrecer el servicio donde más se necesita. Lo mismo cabe decir, aunque en menor medida, cuando el precio está *por debajo* del precio del libre mercado. En el libre mercado los consumidores pueden fijar los precios y por tanto asegurar la mejor asignación de recursos productivos para cubrir sus deseos. En una empresa pública no puede hacerse. Tomemos de nuevo el ejemplo del servicio gratuito. Como no hay precio y por tanto no hay exclusión de usos submarginales, no hay forma de que el gobierno, aunque quisiera, pudiera asignar sus servicios a los usos más importantes y los usuarios más impacientes. Todos los compradores, todos los usos, se mantienen artificialmente en el mismo plano. En consecuencia, los usos más importantes se dejan de lado y el gobierno debe afrontar un insuperable problema de asignación que no puede resolver *ni siquiera para su propia satisfacción. Así, el gobierno se enfrenta con el problema*: ¿Debería construir una carretera en el lugar A o en B? No hay forma racional por la que pueda tomar esta decisión. No puede ayudar a los consumidores privados de la carretera en la mejor forma. Solo puede decidir de acuerdo con el capricho del funcionario público correspondiente, es decir, solo si el *funcionario público*, no el público, realiza el «consumo». Si el gobierno desea hacer lo que sea mejor para el público, afronta una tarea imposible.

El gobierno puede o bien subsidiar deliberadamente prestando gratuitamente un servicio o bien puede tratar efectivamente de descubrir el verdadero precio de mercado, es decir, «operar basándose en el negocio». Es lo que habitualmente piden los conservadores: que la empresa pública opere con «criterios de negocio», acabar con el déficit, etc. Casi siempre esto significa subir el precio. ¿Es esta una solución? A menudo se dice que una determinada empresa pública, operando en la esfera del mercado privado, comprando en él, etc. puede poner precio a sus servicios y

asignar sus recursos eficientemente. Sin embargo, esto es incorrecto. *Hay un defecto fatal* que permea toda idea concebible de empresa pública e ineludiblemente le impide poner racionalmente precios y asignar eficientemente los recursos. A causa de este defecto, la empresa pública nunca puede operar basándose en el «negocio», no importa cuáles sean las intenciones del gobierno.

¿Cuál es ese defecto fatal? Es el hecho de que el gobierno puede obtener recursos virtualmente ilimitados por medio de su poder coercitivo fiscal. Los negocios privados deben obtener sus fondos de los inversores. Es esta asignación de fondos de los inversores basada en la preferencia temporal y las previsiones que racionan fondos y recursos a los usos más rentables y por tanto que dan mayor servicio. Las empresas privadas *solamente* pueden obtener fondos de consumidores e inversores; en otras palabras, solo pueden obtener fondos de la gente que valora y compra sus servicios y de inversores que quieran beneficiarse arriesgando en la inversión de fondos ahorrados previamente. En resumen, pagos y servicios están, de nuevo, indisolublemente unidos al mercado. Por el contrario, el gobierno puede obtener tanto dinero como quiera. El libre mercado ofrece un «mecanismo» para asignar fondos para consumos presentes y futuros, para dirigir los recursos a los usos más productivos para todos. Así provee medios para que los empresarios asignen recursos y pongan precio a servicios que asegure ese uso óptimo. Sin embargo, el gobierno no tiene nada que le refrene, es decir, nada que le obligue a seguir un test de pérdidas y ganancias del servicio valorado por los consumidores y que le permita así obtener fondos. La empresa privada solo puede obtener fondos de clientes satisfechos y que valoren los servicios y de inversores guiados por las pérdidas y ganancias. El gobierno puede obtener fondos literalmente a su capricho.

Al desaparecer los frenos, con ellos también desaparece cualquier razón para que el gobierno asigne racionalmente los recursos. ¿Cómo saber si construir la carretera A o B, si «invertir» en una carretera o en una escuela, en definitiva cuánto gastar en *todas* sus actividades? No hay modo racional para que asigne recursos o incluso decidir cuánto tener. Cuando escasean los profesores o las escuelas o los policías o las calles, el gobierno y sus defensores solo tienen una respuesta: más dinero. La gente debe renunciar a una mayor parte de su dinero en favor del gobierno. ¿Por qué nunca se da esta respuesta en el libre mercado? La razón es que el dinero debe retirarse de algún otro uso en el consumo o la inversión y dicha retirada debe justificarse. Esta justificación la proporciona el *test* de pérdida y ganancia: la indicación de que se satisfacen los deseos más urgentes de los consumidores. Si un proyecto o producto genera grandes ganancias a sus propietarios y se prevé que estas ganancias continúen, vendrá más dinero; si no es así y se producen pérdidas, el dinero huirá del negocio. El test de pérdidas y ganancias sirve como guía crítica para dirigir el flujo de los recursos productivos. No existe una guía así para el gobierno, que no tiene forma racional para decidir *cuánto* dinero gastar, tanto en general como en cada línea concreta. Cuanto más dinero gasta, más servicios puede ofrecer, pero ¿dónde detenerse?[242].

Los partidarios de la empresa pública pueden contestar que el gobierno puede simplemente decir a sus empresas que actúen *como si* buscaran el beneficio y se establezcan de la misma forma que las privadas. Hay dos defectos en esta teoría. Primero, es imposible *interpretar* una empresa. Empresa significa arriesgar dinero propio en inversión. Los jefes de los funcionarios y los políticos no tienen incentivos reales para desarrollar habilidades emprendedoras para ajustarse realmente a las demandas de los consumidores. No se arriesgan a perder su dinero en la empresa. En segundo lugar, aparte de la cuestión de los incentivos, *ni* los me-

jores gestores *pueden* funcionar como en una empresa. Independientemente del tratamiento que se haga de la operativa *después* de su establecimiento, la creación inicial de la empresa se hace con dinero del gobierno y por tanto por una recaudación coercitiva. Se ha «construido dentro» de lo más vital de la empresa un elemento arbitrario. Además, cualquier gasto *futuro* puede hacerse mediante fondos fiscales y por tanto las decisiones de sus gestores estarán sujetas al mismo defecto. La facilidad de obtener dinero distorsionará inevitablemente las operaciones de la empresa pública. Más aun, supongamos que el gobierno «invierte» en una empresa E. Sin intervenir, el libre mercado podría haber invertido la misma cantidad en esa misma empresa o no. Si lo hubiera hecho, la economía soporta al menos el coste que va directamente al intermediario funcionarial. Si no, y esto es casi siempre lo normal, se entiende inmediatamente que el gasto en E es una distorsión de la utilidad privada en el mercado, que otro gasto hubiera producido mayores retornos monetarios. Se deduce de nuevo que una empresa pública no puede replicar las condiciones de las empresas privadas.

Además, el establecimiento de una empresa pública crea una ventaja competitiva inherente sobre las privadas, pues al menos parte de su capital se ha obtenido por coerción en lugar de por servicios prestados. Está claro que el gobierno, con sus subvenciones, si así lo desea, puede eliminar del terreno a las empresas privadas. La inversión privada en el mismo sector se verá muy restringida, pues los futuros inversores anticiparán pérdidas a manos de los privilegiados competidores públicos. Además, como todos los servicios compiten por el dinero del consumidor, todas las empresas e inversores privados se verán afectados y perjudicados en alguna medida. Y cuando se funda una empresa pública, genera temores en otros sectores que puedan ser los siguientes y sus empresas ser confiscadas u obligadas a competir con empresas públicas subvencionadas. Este temor tiende a re-

primir aun más la inversión productiva y así rebajar igualmente el nivel general de vida.

El argumento más contundente, y que usan bastante adecuadamente los oponentes a la propiedad pública, es: Si la operación como negocio es tan deseable, ¿por qué seguir una ruta tan tortuosa? ¿Por qué no desechar la propiedad pública y dejar la operación al sector privado? ¿Por qué ir tan lejos para tratar de imitar el aparente ideal (la propiedad privada) cuando se puede buscar el ideal directamente? El alegato en defensa de los principios de negocio en el gobierno, tiene por tanto poco sentido, aunque pudiera realizarse con éxito.

Las ineficiencias de la operación del gobierno se componen de muchos otros factores. Como hemos visto, una empresa pública compitiendo en un sector concreto puede normalmente eliminar a los propietarios privados, porque el gobierno puede subvencionarla de muchas formas y suministrarle fondos ilimitados cuando lo desee. Luego tiene pocos incentivos para ser eficiente. En los casos en que no puede competir ni siquiera en estas condiciones, puede arrogarse un monopolio obligatorio, eliminando a los competidores por la fuerza. Esto se hizo en Estados Unidos en el caso de correos[243]. Cuando el gobierno se concede así un monopolio, puede ir al otro extremo del servicio gratuito: puede cobrar un precio de monopolio. Cobrar un precio de monopolio (fácil de identificar del precio del libre mercado) distorsiona de nuevo los recursos y crea una escasez artificial de un bien en particular. También hace que se rebaje enormemente la calidad del servicio. Un monopolio gubernamental no tiene que preocuparse por que los clientes vayan a otro sitio o por que la ineficiencia pueda significar su desaparición[244].

Otra razón para la ineficiencia gubernamental ya se ha indicado: que el personal no tiene incentivos para ser eficiente. De hecho, las habilidades que desarrollarán *no* serán las económicas de la producción, sino *las políticas* (cómo adular a los superiores polí-

ticos, cómo atraer demagógicamente al electorado, cómo emplear la fuerza más eficazmente). Estas habilidades son muy distintas de las productivas y por tanto accederá a lo más alto del gobierno gente distinta de la que triunfa en el mercado[245],[246].

Es particularmente absurdo apelar a los «principios del negocio» cuando una empresa pública funciona como un monopolio. Periódicamente se demanda que correos funcione «desde la base del negocio» y acabe con su déficit, que deben pagar los contribuyentes. Pero acabar con el déficit de una operativa del gobierno inherente y necesariamente ineficiente no significa basarse en el negocio. Para hacerlo, el precio debería aumentarse hasta alcanzar un precio de monopolio y cubrir así los costes de las ineficiencias gubernamentales. Un precio de monopolio supondría una carga excesiva para los usuarios de los servicios postales, especialmente porque el monopolio es obligatorio. Por otro lado, hemos visto que incluso los monopolistas deben acatar los planes de demanda de los consumidores. Si este plan es suficientemente elástico, bien puede pasar que el precio de monopolio reduzca los ingresos o su incremento tanto que un precio más alto *aumente* el déficit más que lo disminuya. Un buen ejemplo es el sistema de metro de Nueva York en los últimos años, que ha ido aumentando sus tarifas en un vano intento por acabar con su déficit, solo para ver que el volumen de pasajeros disminuye tan drásticamente como su déficit aumenta con el tiempo[247].

Los autores han ofrecido muchos «criterios» como guías para poner precio a los servicios públicos. Un criterio defiende el establecimiento de precios de acuerdo al «coste marginal». Sin embargo, difícilmente puede ser un criterio y se basa en el error de la economía clásica de determinar los precios a partir de los costes. En primer lugar, porque lo «marginal» varía de acuerdo con el periodo de tiempo analizado. Además, los costes no son estáticos, sino flexibles, cambian de acuerdo con los precios de venta y por tanto no pueden emplearse como guía para aquellos. Aun

más, los precios igualan a los costes medios (o más bien los costes medios igualan a los precios) solo en un punto final de equilibrio, y el equilibrio no puede considerarse un ideal para el mundo real. El mercado solo *tiende hacia* este objetivo. Por fin, los costes de operación del gobierno serán mayores que en una situación similar en el libre mercado.

Las empresas públicas no solo dificultan y reprimen la inversión privada y el emprendimiento en la misma industria y en otras por toda la economía: también afecta a todo el mercado laboral. Porque (*a*) el gobierno disminuirá la producción y los niveles de vida en la sociedad al desviar mano de obra potencialmente productiva a la administración; (*b*) al usar fondos confiscados, el gobierno puede pagar por el trabajo más que el libre mercado y por tanto crear un clamor por los demandantes de empleo público para expandir la improductiva máquina burocrática y (*c*) a través de altos salarios pagados por impuestos, el gobierno puede inducir a error a trabajadores y sindicatos haciéndoles creer que estos reflejan los salarios de mercado en el sector privado, causando así desempleo no deseado.

Además, la empresa pública, al basarse en la coacción al consumidor, puede fácilmente fracasar en sustituir sus valores por los de los consumidores. Por tanto, dominarán los servicios artificialmente normalizados de peor calidad (hechos al gusto y conveniencia del gobierno), en contraste con los del libre mercado, donde se proporcionan servicios diversificados de alta calidad para ajustarse a los distintos gustos de una multitud de individuos[248].

Un cártel o una empresa no podrían poseer todos los medios de producción de la economía, porque no podría calcular precios y asignar los factores de modo racional. Por esta razón, el socialismo de Estado no podría tampoco planear ni asignar racionalmente. De hecho, en el mercado, no podrían integrarse verticalmente *completamente* ni siquiera dos o más niveles, pues una inte-

gración total eliminaría un todo un sector del mercado y establecería una isla de caos en el cálculo y las asignaciones, una isla que impediría la planificación óptima de los beneficios y la máxima satisfacción de los consumidores.

En el caso de propiedad pública simple, se desarrolla otra extensión de esta tesis. Como *cada* empresa pública introduce su propia isla de caos en la economía, *no hay necesidad de que se llegue al socialismo para que el caos empiece a actuar*. Ninguna empresa pública puede jamás determinar los precios o costes o asignar factores o fondos de una manera racional y que maximice el bienestar. No puede establecerse ninguna empresa pública «basada en el negocio», aunque se quiera. Luego cualquier operación de gobierno introduce un punto de caos en la economía y como todos los mercados están económicamente interconectados, toda actividad gubernamental afecta y distorsiona los precios, la asignación de factores, los índices de consumo/inversión, etc. Todas las empresas públicas, no solo rebajan las utilidades sociales de los consumidores obligándoles a asignar fondos a fines distintos de los que el público desea, también disminuye la utilidad de todos (incluyendo, seguramente, las de los funcionarios públicos) al distorsionar el mercado y extender el caos en los cálculos. Por supuesto, cuanto mayor sea la propiedad pública, más pronunciado será este impacto.

Aparte de sus consecuencias puramente económicas, la propiedad pública tiene otro tipo de impacto en la sociedad: necesariamente sustituye la armonía del libre mercado por el conflicto. Como servicio público significa servicio de una serie de decisores, acaba por significar un servicio uniforme. No pueden satisfacerse los deseos de todos los forzados, directa o indirectamente, a pagar por el servicio público. La empresa pública solo puede producir o producirá algunas formas del servicio. En consecuencia, las empresas públicas crean enormes *conflictos de casta* en-

tre los ciudadanos, cada uno de los cuales tiene una idea diferente de la mejor forma de servicio.

En los últimos años, las escuelas públicas de Estados Unidos han creado un buen ejemplo de estos conflictos. Algunos padres prefieren escuelas segregadas racialmente, otros prefieren la educación integrada. Algunos padres quieren que se enseñe socialismo a sus hijos, otros que se enseñe antisocialismo en las escuelas. No hay forma de que el gobierno resuelva estos conflictos. Solo puede imponer el deseo de la mayoría (o la «interpretación» burocrática de esta) mediante la coerción y hacer que minorías, generalmente grandes, queden descontentas e insatisfechas. Cualquiera que sea el tipo de escuela que se elija, algún grupo de padres sufrirá. Por el contrario, no existe ese conflicto en el libre mercado, que provee cualquier tipo de servicio que tenga demanda. En el mercado pueden ver satisfechos sus deseos quienes quieran escuelas segregadas o integradas, socialistas o individualistas. Por tanto, es obvio que la provisión pública de servicios, en oposición a la privada, disminuye el nivel de vida de buena parte de la población.

Los grados de propiedad pública en la economía varían de un país a otro, pero en *todos* el Estado se ha asegurado de poseer centros nerviosos vitales, los puestos de mando en la sociedad. Ha adquirido el monopolio obligatorio de estos puestos de mando y siempre ha tratado de convencer a la población de que la propiedad y las empresas privadas en estos ámbitos son imposibles *a priori*. Por el contrario, hemos visto que en el libre mercado puede suministrarse cualquier servicio.

Los puestos de mando vitales que invariablemente son propiedad monopolística del Estado son: (1) protección policial y militar; (2) protección judicial; (3) monopolio de acuñación (y monopolio de la definición del dinero); (4) ríos y costas marítimas; calles y carreteras y territorio en general (5) terrenos sin usar, además del poder de dominio eminente) y (6) correos. La fun-

ción de defensa es una de las más celosamente reservadas por el Estado. Es vital para su existencia, pues de su monopolio de la fuerza depende su capacidad de recaudar impuestos a los ciudadanos. Si a los ciudadanos se les permitiera acudir a ejércitos y tribunales privados, poseerían los medios para defenderse contra actos invasivos del gobierno, además de los de otros individuos. El control de los recursos básicos del suelo (particularmente, el transporte) es, por supuesto, un método excelente de asegurar un control general. Correos ha sido siempre una herramienta muy útil para la inspección y prohibición de mensajes de herejes y enemigos del Estado. En años recientes, el Estado ha intentado constantemente expandir estos puestos. El monopolio de la acuñación y definición del dinero (leyes de curso legal) se ha utilizado para obtener un control total del sistema monetario nacional. Fue una de las tareas más difíciles del Estado, pues durante siglos el papel moneda gozó de una gran desconfianza en el pueblo. El monopolio de la acuñación y definición de los patrones monetarios ha llevado a la degradación de la propia acuñación, a un cambio en la denominación de las monedas, de unidades de peso a términos sin sentido y al reemplazo del oro y la plata por papel bancario o gubernamental. Actualmente el Estado en casi todos los países ha alcanzado su principal objetivo monetario: la capacidad de expandir sus ingresos inflando la divisa a su placer. En las demás áreas (tierra y recursos naturales, transportes y comunicaciones) el Estado cada vez tiene más control. Finalmente, otro puesto crítico de mando ocupado, aunque no totalmente monopolizado, por el estado, es la educación. Porque la escuela pública permite influir en la mente de los jóvenes para que acepten la virtudes del gobierno y de su intervencionismo[249]. En muchos países, el gobierno no tiene un monopolio obligatorio de la educación, pero se acerca a ello obligando a todos los niños a acudir a la escuela, sea esta pública o privada aprobada o acreditada por el gobierno. La asistencia obligatoria manda a la es-

cuela a quienes no desea escolarizarse y por tanto hace que haya demasiados niños en ellas. Quedan muy pocos jóvenes en campos competitivos como el ocio, estudiar en casa y emplearse en negocios[250].

En el presente siglo ha aumentado enormemente una curiosa actividad gubernamental. Su gran popularidad es una indicación notable de la extendida ignorancia popular de las leyes praxeológicas. No referimos a lo que se denomina legislación de la «seguridad social». Este sistema confisca en ingreso de los asalariados más pobres y luego presume de invertir el dinero más inteligentemente que ellos, pagando después el dinero a ellos o a sus beneficiarios cuando sean mayores. Considerado como un «seguro social», es un típico ejemplo de empresa pública: no hay relación entre primas y beneficios, cambiando ambos anualmente bajo el influjo de las presiones políticas. En el libre mercado, quien quiera invertir en una prima de seguro o en acciones o en bienes inmuebles puede hacerlo. Obligar a todos a transferir sus fondos al gobierno les obliga a perder utilidad.

Así que, tal como se vende, es difícil entender la gran popularidad del sistema de seguridad social. La naturaleza real de la operación es muy diferente de su imagen oficial. Porque el gobierno *no* invierte los fondos que obtiene mediante impuestos, simplemente los gasta, dándose bonos que posteriormente deben liquidarse cuando corresponda. ¿Cómo se va a obtener el dinero? Solo de más impuestos o de la inflación. Luego la gente debe pagar dos veces la «seguridad social». El programa de seguridad social grava dos veces un único pago: es un truco para hacer aceptables los impuestos a los grupos de menores ingresos. Y, lo mismo que los impuestos, los ingresos van directamente al consumo gubernamental.

Luego al evaluar la cuestión de la propiedad privada o pública de cualquier empresa, deberíamos recordar las siguientes conclusiones de nuestro análisis: (1) todos los servicios pueden ofertarse

privadamente en el mercado; (2) la propiedad privada será más eficiente en proveer una mejor calidad de servicio a un precio inferior; (3) la asignación de recursos en el empresa privada satisfará mejor las demandas de los consumidores, mientras que la pública distorsionará dicha asignación y generará islas de caos en el cálculo; (4) la propiedad gubernamental reprimirá la actividad privada tanto en las empresas no competitivas como en las competitivas; (5) la propiedad privada asegura la satisfacción armoniosa y cooperativa de los deseos, mientras que la pública crea conflictos de casta[251].

3. Actividades de uso de recursos: Socialismo

Hay socialismo (o colectivismo) cuando el Estado posee todos los medios de producción. Es la abolición obligatoria y la prohibición de la empresa privada y la monopolización de toda la esfera productiva por parte del estado. Por tanto, el socialismo extiende a todo el sistema económico el principio de monopolio gubernamental obligatorio de unas pocas empresas aisladas. Es la abolición violenta del mercado.

Si una economía ha de existir, tiene que ser capaz de producir para satisfacer los deseos de los consumidores individuales. ¿Cómo se va organizar esta producción? ¿Quién va a decidir la asignación de factores a sus distintos usos o lo que cada factor va a recibir en cada caso? Hay dos y solo dos maneras en las que se puede organizar una economía. Una es mediante la libertad y la elección voluntaria: la manera del mercado. La otras es mediante la fuerza y el mando: la manera del Estado. Para los ignorantes en economía, puede parecer que solo la última constituye una organización y planificación real, mientras que la manera del mercado es solo confusión y caos. Sin embargo, la organización del libre mercado es realmente un medio asombroso y flexible de

satisfacer los deseos de todos los individuos, y mucho más eficiente que la operación o intervención del Estado.

Sin embargo, hasta ahora solo hemos examinado empresas públicas aisladas y distintas formas de intervención gubernamental en el mercado. Ahora debemos examinar el socialismo (el sistema de mando puro del gobierno), lo más opuesto al libre mercado puro.

Hemos definido la propiedad como el control exclusivo de un recurso. Por tanto, queda claro que una «economía planificada» que mantenga la propiedad nominal en manos de los propietarios privados previos, pero deje su control y dirección real en manos del Estado es tan *socialismo* como la nacionalización formal de la propiedad. Los regímenes nazi y fascista fueron tan socialistas como el sistema comunista que nacionaliza toda la propiedad privada.

Mucha gente rehúsa identificar nazismo o fascismo con «socialismo», pues limitan este último término al proletarianismo marxista o neomarxista o a las distintas propuestas de «socialismo democrático». Pero a la economía no le afectan los colores de los uniformes o los buenos o malos modales de los gobernantes. Tampoco le importan qué grupos o clases manejan el Estado en los distintos regímenes políticos. Tampoco importa, para la economía, si el régimen socialista elige a sus gobernantes por elecciones o por golpes de Estado. A la economía solo le importan los poderes de propiedad o control que ejercita el Estado. Toda forma de planificación de la economía por el Estado es un tipo de socialismo, a pesar de los puntos de vista filosóficos o estéticos de los distintos bandos socialistas e independientemente de se califiquen como «de derechas» o «de izquierdas». El socialismo puede ser monárquico, puede ser proletario, puede igualar fortunas, puede aumentar la desigualdad. Su esencia es siempre la misma: órdenes de un Estado coactivo total sobre la economía.

La distancia entre los dos polos del libre mercado puro, por un lado, y el colectivismo total en el otro es un *continuum* que incluye diferentes «mezclas» del principio de libertad y el hegemónico coercitivo. Cualquier aumento de la propiedad o control del gobierno es, por tanto, «socialista» o «colectivista», porque es una intervención coercitiva que lleva a la economía un paso más cerca del socialismo completo.

El grado de colectivismo en el siglo XX se ha infraestimado y sobreestimado a la vez. Por un lado, su desarrollo en países como los Estados Unidos se ha infraestimado en gran medida. Por ejemplo, la mayoría de los analistas olvida la importancia de la expansión de los *préstamos públicos*. El *prestamista* es a la vez emprendedor y propietario de una parte, independientemente de su estatus legal. Por tanto, los préstamos del gobierno a la empresa privada o los avales a préstamos privados crean muchos focos de propiedad pública. Además, la cantidad total de ahorro en la economía no se incrementa por las garantías y préstamos del gobierno, sino que cambia su forma específica. El libre mercado tiende a asignar los ahorros sociales a sus canales más rentables y productivos. Por el contrario, los préstamos y garantías del gobierno, *desvían* los ahorros de los canales más productivos a los menos. También impiden que tengan éxito los emprendedores más eficientes y se eliminen los ineficientes (que así se convertirían simplemente en factores laborales en lugar de en empresarios). En ambos casos, por tanto, los préstamos públicos rebajan el nivel general de vida, no digamos la pérdida de utilidad infligida a los contribuyentes, que deben hacer buenos estos compromisos o suministrar el dinero a prestar.

Por el contrario, la extensión del socialismo en países como la Rusia soviética se ha *sobre* estimado. Quienes apuntan a Rusia como ejemplo de planificación «con éxito» del gobierno ignoran el hecho (aparte de las constantes dificultades de planificación encontradas) de que la Rusia soviética y otros países socialistas

no pueden tener un socialismo completo, porque solo se ha socializado el comercio *doméstico*. El resto del mundo tiene algún grado de mercado. Por tanto, un Estado socialista aun puede comprar y vender en el mercado mundial y aproximarse, al menos vagamente, al precio racional de los bienes de los productores referenciándolos a los de los factores en el mercado mundial. Aunque aun los errores de esta planificación socialista parcial les empobrecen, son insignificantes comparados con lo que ocurriría bajo el caos en el cálculo total de un Estado socialista *mundial*. Un gran cártel no podría realizar cálculos y por tanto no podría establecerse en el libre mercado. Esto es mucho más aplicable al socialismo, donde el Estado impone por la fuerza su monopolio total y donde las ineficiencias de las acciones individuales del Estado se multiplican por mil.

Hay un punto que no debe olvidarse al analizar los regímenes socialistas específicos: la posibilidad de un mercado «negro», con recursos que pasan ilícitamente entre manos privadas[252]. Por supuesto, la posibilidad de que haya un mercado negro para productos de gran tamaño es muy limitada, hay más espacio para mercancías fáciles de ocultar (como caramelos, cigarrillos, drogas y medias). Por otro lado, la falsificación de cuentas de los gestores y la omnipresente corrupción puede emplearse para establecer alguna forma de mercado limitado. No hay razón para creer, por ejemplo, que los mercados negros, es decir, la subversión de la planificación socialista, hayan sido esenciales para el nivel de producción que el sistema soviético ha sido capaz de alcanzar.

En los últimos años, los países comunistas han reconocido el fracaso absoluto de la planificación socialista para calcular en una economía industrial, alejándose rápidamente del socialismo y acercándose a una economía de mercado más libre, especialmente en la Europa del Este. Este progreso ha sido especialmente importante en Yugoslavia, que ahora tiene propiedad privada en

cooperativas y no tiene planificación central, ni siquiera en las inversiones[253].

4. El mito de la propiedad «pública»

Todos hemos oído muchas cosas acerca de la propiedad «pública». De hecho, siempre que el gobierno posee algo u opera como empresa, se dice que «es de propiedad pública». Cuando se venden u otorgan recursos naturales a la empresa privada, sabemos que el «dominio público» se ha «dejado de lado» en favor de intereses privados más restringidos. Se infiere de esto que cuando el gobierno es propietario de algo, «nosotros» (todos los miembros del público) poseemos partes iguales de esa propiedad. En contraste con esta amplitud es el estrecho y pequeño interés de la mera propiedad «privada».

Hemos visto que como un sistema socialista no podría calcular económicamente, un socialista radical debería prepararse para asistir a la desaparición de una gran parte de la población mundial, con solo una subsistencia primitiva para los supervivientes. Así, quien identifique la propiedad *gubernamental* con la *pública* debería estar contento de ampliar el área de la propiedad gubernamental a pesar de la pérdida de eficiencia o utilidad social que conlleva.

Sin embargo, esta misma identidad es completamente falsa. La *propiedad* es el control último y la dirección de un recurso. El poseedor de una propiedad es en último término su director, independientemente de las ficciones legales en sentido contrario. En una sociedad puramente libre permanecerán sin propietario recursos tan abundantes que servirían para satisfacer las condiciones generales de bienestar humano. Por otro lado, los recursos escasos tendrían propietario bajo los siguientes principios: propiedad de cada persona sobre sí misma; propiedad de bienes creados o transformados por una persona; primera propiedad de

terrenos sin dueño previo por su primer usuario o transformador. La propiedad gubernamental significa simplemente que los gobernantes actuales *son dueños* de la propiedad. Los altos cargos son quienes dirigen el uso de la propiedad y por tanto *ejercen la propiedad*. El «público» no posee ninguna parte de la propiedad. El ciudadano que dude de esto puede tratar de apropiarse de parte alícuota de propiedad «pública» para su propio uso *individual* y luego intentar justificarse ante un tribunal. Puede objetarse que los accionistas individuales de sociedades anónimas tampoco pueden hacerlo, por ejemplo, por sus reglas internas, un accionista de General Motors no está autorizado a llevarse un coche en vez del dividendo en dinero o a cambio de sus acciones. Aun así, los accionistas *sí* poseen su empresa y este ejemplo lo demuestra. El accionista puede abandonar su empresa: puede *vender* sus acciones de General Motors a otro. El sometido a un gobierno *no puede* abandonar este: no puede vender sus «acciones» de correos, porque no las tiene. Como señalaba sucintamente F. A. Harper: «El corolario del derecho de propiedad es el derecho a deshacerse de la propiedad. Así que si no puedo vender algo, es evidente que en realidad no es mío»[254].

Cualquiera que sea la forma de gobierno, los gobernantes son los verdaderos dueños de la propiedad. Sin embargo, en una democracia, o a largo plazo en cualquier forma de gobierno, los gobernantes son transitorios. Siempre pueden perder unas elecciones o sufrir un golpe de Estado. Por tanto, ningún dirigente del gobierno puede considerarse más que un propietario transitorio. En consecuencia, mientras que un propietario privado, seguro de su propiedad y dueño de su valor de capital, planea el uso del recurso durante un largo periodo de tiempo, el dirigente debe exprimir la propiedad tan rápido como pueda, pues no tiene esa seguridad en la propiedad. Además, incluso el funcionario civil más comprometido debe hacer lo mismo, pues ningún dirigente del gobierno puede vender el valor capitalizado de su pro-

piedad, como sí pueden hacer los propietarios privados. En resumen, los dirigentes poseen el *uso* de los recursos, pero no su valor de capital (excepto en el caso de la «propiedad privada» de un monarca hereditario). Cuando solo se puede poseer el uso actual, pero no el propio recurso, rápidamente se produce un agotamiento antieconómico de dichos recursos, pues a nadie le beneficia su conservación y beneficia a todos los propietarios utilizarlo tan rápido como sea posible. De la misma manera, los dirigentes consumirán su propiedad tan rápido como les sea posible.

Es curioso que casi todos los autores repitan la idea de que los propietarios privados, al tener preferencias temporales, deben elegir la «visión a corto plazo», mientras que solo los dirigentes pueden elegir la «visión a largo plazo» y asignar la propiedad para avanzar en el «bienestar general». La verdad es justamente la contraria. El propietario individual, seguro de su propiedad y su recurso de capital, puede elegir la visión a largo plazo, pues quiere mantener el valor de capital de su recurso. Es el dirigente el que debe tomar el dinero y correr, el que debe arruinar la propiedad mientras aun esté al mando[255].

5. Democracia

La democracia es un proceso de elección de gobernantes y es por tanto distinto de lo que hemos estado analizando: la naturaleza y las consecuencias de las distintas políticas que puede elegir el gobierno. Una democracia puede elegir programas relativamente librecambistas o relativamente intervencionistas y lo mismo puede decirse de un dictador. Así que el problema de la formación de un gobierno *no puede* separarse completamente de la política que siga ese gobierno y por tanto ahora comentaremos algunas de estas conexiones.

La democracia es un sistema en el que manda la mayoría y en el que cada ciudadano tiene un voto tanto para decidir las políti-

cas del gobierno como para elegir los dirigentes, que a su vez deciden la política. Es un sistema repleto de contradicciones internas.

En primer lugar, supongamos que la mayoría abrumadoramente decida establecer un dictador popular o que la dirija un partido único. El pueblo decide poner en sus manos toda toma de decisiones. ¿Permite el sistema democrático que se vote democráticamente su desaparición? Sea cual sea la respuesta del demócrata, se ve atrapado en una contradicción inevitable. Si la mayoría *puede* votar dar el poder a un dictador que elimine las posteriores elecciones, la democracia está en realidad acabando con su propia existencia. A partir de entonces no es una democracia, aunque haya una mayoría continua que consienta el partido o dirigente dictatorial. En ese caso, la democracia se convierte en una *transición* a una forma de gobierno no democrática. Por otro lado, si, como ahora se suele mantener, se prohíbe hacer algo a la mayoría de votantes en una democracia (acabando con el mismo proceso electivo democrático), entonces ya no hay una democracia, porque ya no puede imponerse la mayoría de los votos. El proceso de elección puede preservarse, pero ¿cómo puede expresar la regla de la mayoría, esencial para la democracia, si esta no puede acabar con este proceso si así los desea? En resumen, la democracia requiere dos condiciones para su existencia: la regla de la mayoría sobre gobernantes o políticas y el voto igual y periódico. Así que si la mayoría desea acabar con el proceso de votación, la democracia no puede preservarse independientemente de qué opción del dilema se escoja. La idea de que «la mayoría debe preservar la libertad de la minoría para convertirse en mayoría» aparece así, no como la preservación de la democracia, sino como un simple juicio arbitrario de valor por parte de los teóricos de la política (o al menos se mantiene como arbitrario, hasta que lo justifique alguna teoría ética coherente) [256].

Este dilema no se da solo si la mayoría desea elegir un dictador, sino *también* si desea establecer la sociedad libre pura que hemos explicado antes. Porque esa sociedad no tiene una organización general de monopolio gubernamental y en el único lugar en que se produciría un voto igualitario sería en las cooperativas, que siempre han sido formas ineficientes de organización. La única forma importante de votar, en esa sociedad sería la de los accionistas de las compañías anónimas, cuyos votos no serían iguales, sino proporcionales al número de acciones de la compañía que tuvieran. En ese caso, cada voto individual estaría lógicamente asociado a su participación en la propiedad de los bienes conjuntos[257]. En esa sociedad libre pura no habría nada para ser votado democráticamente por los electores. También en este caso la democracia solo puede ser una posible vía *hacia* una sociedad libre, en lugar de un atributo de esta.

Tampoco se puede concebir que una democracia funcione bajo el socialismo. El partido dirigente, propietario de todos los medios de producción, tendrá la decisión total, por ejemplo, sobre cuántos fondos asignar para propaganda a los partidos de la oposición, sin hablar de su poder económico sobre todos los líderes individuales y miembros de la oposición. Con el partido gobernante decidiendo los ingresos de cada persona y la asignación de todos los recursos, es inconcebible que cualquier oposición política pueda durar mucho bajo el socialismo[258]. La única oposición que podría aparecer no provendría de partidos en una elección, sino distintas camarillas administrativas dentro del partido dirigente, como ha ocurrido en los países comunistas.

Así que la democracia no es compatible con la sociedad libre pura ni con el socialismo. Y ya hemos visto en este trabajo (y lo veremos más claramente más adelante) que solo estas dos sociedades son estables, que todas las mezclas intermedias están en «equilibrio inestable» y siempre tienden hacia uno de los dos po-

los. Esto significa que la democracia, esencialmente, es en sí misma una forma de gobierno inestable y transitoria.

La democracia sufre asimismo muchas más contradicciones inseparables. Así, el voto democrático puede tener una de estas dos funciones: determinar la política del gobierno o elegir a los gobernantes. De acuerdo con la primera, a la que Schumpeter calificó como teoría «clásica» de la democracia, se supone que la mayoría decide sobre las cosas[259]. De acuerdo con la otra teoría, la regla de la mayoría se supone que se limita a la elección de los dirigentes, que a su vez deciden la política a seguir. Aunque la mayoría de los teóricos de la política apoyan este versión, democracia significa para la mayoría de la gente lo que dice la primera y por tanto analizaremos en primer lugar la teoría clásica.

De acuerdo con la teoría del «deseo del pueblo», la democracia directa (todos los ciudadanos votan sobre cada asunto, como en los concejos abiertos de Nueva Inglaterra) es la situación política ideal. Sin embargo se supone que la civilización moderna y las complejidades de la sociedad han hecho obsoleta la democracia directa, por lo que debemos conformarnos con la menos perfecta «democracia representativa» (en los tiempos antiguos llamada a menudo una «república»), en la que la gente elige a sus representantes para que estos reflejen sus deseos sobre los asuntos políticos. Casi inmediatamente aparecen problemas lógicos. Una es que las distintas formas de disposiciones electorales, las diferentes delimitaciones de los distritos geográficos, todas igualmente arbitrarias, a menudo alteran bastante la expresión del «deseo de la mayoría». Si un país se divide en distritos para elegir representantes, resulta consecuente con ello la delimitación partidista de estos («*gerrymandering*»): no hay una forma satisfactoria y racional para fijar las circunscripciones. El partido en el poder en el momento de la división o de la redivisión inevitablemente alterará los distritos para producir una ventaja sistemática a su favor, pero no hay otro modo que sea más racional o que refleje mejor el

deseo mayoritario. Además, la misma división de la superficie de la tierra en países es en sí misma arbitraria. Si un gobierno ocupa cierta área geográfica, ¿significa democracia que se permita a un grupo mayoritario en cierto distrito independizarse y formar su propio gobierno o unirse a otro país? ¿Significa democracia que la mayoría mande sobre un área mayor o menor? En resumen, ¿*qué* mayoría debería prevalecer? El mismo concepto de democracia nacional es de hecho contradictorio. Pues si alguien afirma que la mayoría del País X debería gobernar dicho país, podría argumentarse con igual motivo que debería autorizarse a la mayoría de cierto distrito del País X a gobernarse *a sí misma* e independizarse de país más grande y este proceso de subdivisión puede lógicamente irse aplicando a las manzanas, las viviendas y finalmente a cada individuo, acabando así con todo gobierno democrático al llegar al autogobierno individual. Pero si se niega un derecho de secesión, el demócrata nacional debe aceptar que la población más numerosa de otros países debería tener el derecho de votar sobre *su* país y así debe proceder a una integración hacia un gobierno mundial gobernado por normas de mayorías mundiales. En resumen, el demócrata que defienda gobiernos nacionales es contradictorio: debe favorecer un gobierno mundial o ninguno en absoluto.

Aparte de este problema de los límites geográficos del gobierno o el distrito electoral, la democracia que trata de elegir representantes para encarnar la opinión mayoritaria tiene otros problemas añadidos. Es indudable que será necesaria alguna forma de representación proporcional para llegar a algún tipo de «corte transversal» de la opinión pública. Lo mejor sería una representación proporcional para todo el país (o el mundo) de forma que aquella no se vea distorsionada por consideraciones geográficas. Pero de nuevo las diferentes formas de representación proporcional llevarán a resultados muy distintos. Los críticos de la representación proporcional alegan que un parlamento elegi-

do bajo este principio sería inestable y que las elecciones deberían generar gobiernos mayoritarios estables. La réplica sería que si queremos representar al pueblo, se requiere una muestra representativa y la inestabilidad de esta existe solo en función de la propia inestabilidad de la opinión pública. Por tanto, el argumento del «gobierno eficiente» solo puede defenderse si abandonamos completamente la teoría clásica de la «opinión de la mayoría» y adoptamos la segunda teoría: la de que la única función de la mayoría es elegir a los gobernantes.

Pero incluso la representación proporcional no sería tan correcta (de acuerdo con la visión clásica de la democracia) como la democracia directa y aquí aparece otra consideración importante y frecuentemente olvidada: la tecnología moderna *sí* hace posible tener una democracia directa. Sin duda cada persona podría fácilmente votar sobre asuntos varias veces por semana grabando su elección mediante un dispositivo añadido a su televisor. No sería difícil de hacer. Y aun así, ¿por qué nadie ha sugerido seriamente una vuelta a la democracia directa, ahora que puede ser factible? El pueblo podría elegir representantes mediante representación proporcional, solo como asesores, para presentar propuestas al pueblo, pero sin tener ellos mismos el poder decisivo de voto. El voto final sería el del propio pueblo, votando todos directamente. En cierto sentido, todos los votantes serían el parlamento y los representantes podrían actuar como comités para redactar propuesta para este enorme parlamento. Por tanto, quien esté a favor del punto de vista clásico de la democracia debe estar a favor de la virtual erradicación del parlamento (y, por supuesto, del poder de veto del ejecutivo) o abandonar su teoría.

Las objeciones a la democracia directa serán sin duda las de que la gente no está informada y por tanto es incapaz de decidir sobre los asuntos complejos de los que se ocupa un parlamento. Pero, en ese caso, el demócrata debe abandonar completamente la teoría clásica de que la mayoría debe decidir sobre *asuntos* y

adoptar la doctrina moderna de que la función de la democracia es la elección mayoritaria de gobernantes que, a su vez, decidirán sobre las políticas. Así que ocupémonos de esta doctrina. Implica, igual que la teoría clásica, la contradicción sobre los límites nacionales o electorales y el «demócrata moderno» (si podemos llamarlo así), al igual que el «demócrata clásico» debe defender un gobierno mundial o ninguno en absoluto. Sobre la cuestión de la representación, es verdad que el demócrata moderno puede oponer con éxito a la democracia-televisor directa o incluso a la representación proporcional y recurrir a nuestro sistema actual de circunscripciones únicas. Pero se ve atrapado en un dilema distinto: si la única función de los votantes es elegir a los dirigentes ¿para qué tener un parlamento? ¿Por qué no votar periódicamente un jefe del ejecutivo, o presidente, y después dejarlo? Si el criterio es la eficiencia y el gobierno estable de solo partido durante la legislatura, un solo ejecutivo sería más estable que un parlamento, que siempre puede dividirse en grupos en conflicto y bloquear el gobierno. Por tanto, el demócrata moderno debe asimismo abandonar lógicamente la idea de un parlamento y decidirse por conceder todos los poderes legislativos al ejecutivo electo. Parece que ambas teorías sobre la democracia deben abandonar totalmente la idea de un parlamento representativo.

Además, el «demócrata moderno» que se burla de la democracia directa indicando que la gente no es inteligente o no está suficientemente informada para decidir sobre los complejos asuntos del gobierno, se ve atrapado en otra contradicción: supone que la gente *es* suficientemente inteligente o informada como para votar sobre la *gente* que tomará esas decisiones. Pero si un votante no es competente para decidir sobre los asuntos A, B, C, etc., ¿cómo podría estar cualificado para decidir si *Mr*. X o *Mr*. Y es más capaz para decidir sobre A, B o C? Para tomar esta decisión, el votante debería saber bastante sobre los asuntos *y* conocer suficientemente a las personas a quienes va a elegir. En resumen,

probablemente debería saber *más* en una democracia representativa que en una directa. Además, el votante medio está necesariamente *menos* cualificado para elegir personas que decidan sobre asuntos que para votar esos mismos asuntos. Porque al menos puede entender los asuntos y estimar su relevancia, pero los candidatos son personas a quienes posiblemente no pueda conocer personalmente y, por tanto, de quienes esencialmente no sabe nada. Así que solo puede votarlos basándose en su «personalidad» externa, su encantadora sonrisa, etc., en lugar de en su competencia real; en consecuencia, por muy bien informado que esté el votante, su elección está casi obligada a ser menos inteligente bajo una república representativa que en una democracia directa[260],[261].

Hemos visto los problemas que la teoría democrática tiene con el parlamento. También presenta dificultades para el poder judicial. En primer lugar, el mismo concepto de «justicia independiente» contradice la teoría de la regla de la democracia (sea clásica o moderna). Si el poder judicial es *realmente* independiente de la opinión popular, es que funciona, al menos en su propia esfera, como una dictadura oligárquica y no podríamos seguir denominando al gobierno como una «democracia». Por otro lado, si el poder judicial se eligiera directamente por los votantes o lo nombrara los representantes de los votantes (ambos sistemas existen en Estados Unidos), difícilmente sería independiente. Si la elección es periódica o el nombramiento está sujeto a renovación, el poder judicial no sería más independiente del proceso político que cualquier otra rama del gobierno. Si el nombramiento es vitalicio, la independencia es mayor, aunque aun en este caso, si el parlamento fijara los fondos para los salarios de los jueces o decidiera sobre su jurisdicción, la independencia judicial se vería seriamente afectada.

No hemos acabado con los problemas y contradicciones de la teoría democrática y podemos ocuparnos del resto preguntándo-

nos: ¿Por qué democracia, de todos modos? Hasta ahora hemos estado examinando diversas teorías sobre *cómo* deberían funcionar las democracias o qué áreas (como asuntos o gobernantes) deberían gobernarse mediante el proceso democrático. Ahora podemos preguntarnos acerca de las teorías que apoyan y justifican la propia democracia.

Una teoría, también de sabor clásico, es la de que la mayoría siempre o casi siempre tomará las decisiones moralmente correctas (sobre asuntos o personas). Como esto no es un tratado de ética, no podemos seguir tratando esta doctrina, excepto para decir que pocos siguen sosteniéndola hoy día. Se ha demostrado que el pueblo puede elegir democráticamente una amplia variedad de políticas y gobernantes y la experiencia de los últimos siglos ha minado, en buena medida, cualquier convicción que se pueda tener respecto de la inteligencia y la rectitud infalible del votante medio.

Quizá el argumento más común y convincente para la democracia *no* es que las decisiones democráticas sean siempre acertadas, sino que el proceso democrático permite un cambio pacífico del gobierno. Según el argumento, la mayoría debe apoyar *algún* gobierno, independientemente de su forma, si va a persistir como tal mayoría mucho tiempo, por lo que es mejor que ejerza este derecho pacífica y periódicamente que forzarle a derrocarlo a través de una revolución violenta. En resumen, se prefieren las votaciones como sustitutas de las balas. Un defecto de ese argumento es que olvida totalmente la posibilidad de que la mayoría desaloje al gobierno sin violencia a través de la desobediencia civil, es decir, el rechazo pacífico a obedecer las órdenes del gobierno. Esa revolución sería consistente con el fin último de este argumento de preservar la paz y aun así no requeriría una votación democrática[262].

Adicionalmente, hay otro defecto en el argumento del «cambio pacífico» en favor de la democracia, siendo este una grave

contradicción que nunca se ha tenido en cuenta. Quienes han adoptado este argumento simplemente lo han usado para apoyar todas las democracias y ocuparse de inmediato de otras materias. No se han dado cuenta de que el argumento del «cambio pacífico» establece un *criterio* de gobierno que debe ser aceptable para cualquier democracia. Porque el argumento de que las elecciones sustituirían a las balas debe considerarse de una forma concreta: una elección democrática llevaría a *los mismos resultados que se habrían producido* si la mayoría hubiera tenido que batallar con la minoría en un combate violento. En resumen, el argumento implica que los resultados de la elección son lisa y llanamente un sustitutivo de un combate físico. Tenemos así un criterio de democracia: ¿Realmente produce los resultados que se habrían producido mediante una lucha civil? Si viéramos que la democracia, o cierta forma de democracia, lleva sistemáticamente a resultados muy alejados de esta «sustitución de las balas», deberíamos rechazar la democracia o abandonar este argumento.

Por tanto, ¿cómo resulta la democracia, en general o en países concretos, cuando se le somete a un test respecto de su propio criterio? Como hemos visto, uno de los atributos esenciales de la democracia es que cada hombre tiene un voto[263]. Pero el argumento del «cambio pacífico» implica que cada hombre debe tener el mismo valor en un test de combate. ¿Es esto cierto? En primer lugar, es evidente que el poder físico *no* está distribuido por igual. En cualquier test de combate, las mujeres, los ancianos enfermos y los discapacitados tienen menos posibilidades. Por tanto, basándose en el argumento del «cambio pacífico» no hay justificación alguna para dar el voto a estos grupos físicamente débiles. Así que habría que negar el derecho de sufragio a todos los ciudadanos que no aprueben un *test*, no de alfabetización (que es poco relevante para la destreza en el combate), sino de estado físico. Además, sería indudablemente necesario dar más votos a quienes han recibido formación militar (como soldados y poli-

cías), pues es evidente que un grupo de combatientes altamente entrenado podría derrotar fácilmente a un grupo mucho más numeroso de aficionados de la misma robustez.

Además de ignorar las desigualdades del poder físico y la capacidad de combate, la democracia también falla en seguir los requerimientos de la tesis del «cambio pacífico» en otro aspecto. Este fallo deriva de otra desigualdad básica: la desigualdad de *intereses* o la intensidad de las creencias. Así, un 60% de la población puede oponerse a cierta política o partido político, mientras que solo un 40% lo apoya. En una democracia, esta última política o partido se verían derrotados. Pero supongamos que la gran mayoría del 40% son apasionados entusiastas de la medida o el candidato, mientras que la gran mayoría del 60% solo tiene un interés superficial sobre el asunto. En ausencia de democracia, más de los apasionados del 40% estarían dispuestos a realizar un test de combate que los del apático 60%. Y aun así, en una elección democrática, un voto de un apático, solo ligeramente interesado, compense el voto de un partidario apasionado. Por tanto, el proceso democrático distorsiona grave y sistemáticamente los resultados de un hipotético test de combate.

Es probable que ningún procedimiento de votación pueda evitar satisfactoriamente esta distorsión y servirnos como una especie de sustitutivo apropiado para las balas. Pero sin duda podría hacerse mucho para cambiar los procedimientos actuales de voto y acercarlos al criterio apropiado, y es sorprendente que nadie haya sugerido esas reformas. La tendencia de las democracias existentes, por ejemplo, ha sido facilitar el voto a la gente, pero esto viola directamente el test sustitutivo de las balas, porque ha sido incluso más fácil a los apáticos registrar sus votos y así distorsionar los resultados. Lo que se necesitaría, evidentemente, es hacer el voto mucho más difícil y así garantizar que solo votaría la gente más intensamente interesada. Un impuesto al voto moderadamente alto, no tan grande como para disuadir a

los entusiastas que no puedan pagarlo, pero suficientemente grande como para disuadir a los indiferentes, sería muy útil. Las urnas deberían sin duda estar más alejadas: quien rechace viajar una distancia apreciable para votar, sin duda no hubiera luchado a favor de su candidato. Otro paso útil sería eliminar todos los nombres de las papeletas, haciendo así que los propios votantes escriban los nombres de sus favoritos. Este procedimiento no solo eliminaría el privilegio especial decididamente antidemocrático que el Estado da aquellos cuyo nombre escribe en las papeletas (frente a todas las demás personas), sino también haría que las elecciones se acercaran más a nuestro criterio, pues un votante que no conociera el nombre de su candidato difícilmente lucharía en las calles a su favor. Otra posible reforma sería abolir el secreto del voto. El voto se ha considerado secreto para proteger de posibles intimidaciones, pero el combate civil es especialmente territorio de los valientes. Sin duda, quienes nos fueran suficientemente valientes como para proclamar abiertamente su opción, no serían formidables luchadores en el test de combate.

Estas y sin dudas otras reformas serían necesarias para hacer que los resultados de las elecciones resultaran aproximarse a los de un combate al que se renuncia. Y aun así, si definimos la democracia incluyendo el voto igual, esto significa que la democracia sencillamente no puede alcanzar su propio criterio, deduciendo este del argumento del «cambio pacífico». O si definimos a la democracia como el voto de la mayoría, no siendo este necesariamente igual, los partidarios de la democracia deberían estar a favor de: abolir el voto de las mujeres, los enfermos, los ancianos, etc.; votos múltiples para los entrenados militarmente; impuestos al voto; listas abiertas, etc. En cualquier caso, la democracia tal y como la conocemos, caracterizada por el voto igual para cada persona se contradice directamente con el argumento del «cambio pacífico». Debe abandonarse uno de los dos: el argumento o el sistema.

Si los argumentos en favor de la democracia han resultado así ser un conglomerado de falsedades y contradicciones, ¿significa esto que la democracia debe abandonarse completamente, salvo que nos basemos en un juicio de valor puramente arbitrario e injustificado de que «la democracia es buena»? No necesariamente, pues puede considerarse a la democracia, no como un valor *en sí misma*, sino como un posible método para alcanzar otros fines deseables. El fin puede ser poner en el poder a cierto líder político o alcanzar políticas gubernamentales deseables. Después de todo, la democracia es simplemente un método de elegir gobernantes y asuntos y no sorprende que bien pueda valer en el sentido de que sirva como *medio* para otros fines políticos. Por ejemplo, los socialistas y libertarios, al tiempo que reconocen la inherente inestabilidad de las fórmulas democráticas, pueden favorecer la democracia como medio de *llegar* a una sociedad socialista o libertaria. Luego el libertario podría considerar a la democracia como un medio útil para proteger a la gente contra el gobierno o para avanzar en las libertades individuales[264]. Por tanto, la visión de cada uno de la democracia depende de su estimación en cada circunstancia.

Apéndice: El Papel de los Gastos Públicos en las Estadísticas del Producto Nacional[265]

Las estadísticas del Producto Nacional se han venido utilizando ampliamente en los últimos años como reflejo del producto total de la sociedad e incluso para indicar el estado de «bienestar económico». Estas estadísticas no pueden usarse para formular o probar teorías económicas, porque son una mezcla rudimentaria de datos brutos y netos y porque no hay un «nivel de precios» objetivamente mensurable que pueda usarse como «deflactor» apropiado para obtener estadísticas de algún tipo de producto físico agregado. Las estadísticas de producción nacional, sin em-

bargo pueden ser útiles para el historiador económico al describir o analizar un periodo histórico. Aun así, inducen a grandes errores tal y como se usan actualmente.

La producción privada se evalúa a los valores de intercambio fijados por el mercado e incluso aquí aparecen dificultades. Sin embargo, el mayor problema aparece con la evaluación de papel del gobierno en su contribución al producto nacional. ¿Cuál es la contribución del gobierno al producto de la sociedad? Originalmente, los estadísticos que se ocupaban del producto nacional estaban divididos. Simon Kuznets evaluaba los servicios públicos igualándolos a los impuestos pagados, suponiendo que el gobierno es similar a la empresa privada y que sus recibos, como los de una empresa reflejan el valor estimado de mercado de ese producto. El error de tratar al gobierno como una empresa privada debería estar claro en este momento. Ahora se adopta generalmente el método del Departamento de Comercio de evaluar los servicios públicos como iguales a su «coste», es decir, a los gatos en salarios a funcionarios y en compras de bienes a empresas privadas. La diferencia estriba en que el Departamento incluye todos los déficits gubernamentales en la «contribución» del gobierno al Producto Nacional. El método del Departamento de Comercio asume falsamente que la «producción» del gobierno se puede medir por lo que este gaste. ¿En qué puede basar esta suposición?

Realmente, como los servicios públicos no se contrastan con el libre mercado, no hay manera posible de medir la supuesta «contribución productiva». Todos los servicios públicos, como hemos visto son monopolios y se suministran deficientemente. Está claro que si tienen algún valor, este es muy inferior al de su coste monetario. Además, tanto los ingresos fiscales como los procedentes del déficit público son cargas impuestas a la producción y debería reconocerse esta carga. Como las actividades del gobierno probablemente perjudiquen más que contribuyan a la

producción, sería más adecuado hacer la suposición *contraria*: que el gobierno no contribuye en nada al Producto Nacional y sus actividades minan este y lo dirigen hacia usos improductivos.

Así que al usar estadísticas de «producción nacional», debemos corregirlas por la inclusión de las actividades públicas en ellas. Del Producto Nacional Neto deducimos en primer lugar los «ingresos originados en el gobierno», es decir, los salarios de funcionarios y dirigentes. También debemos deducir «ingresos originados en empresas públicas». Son gastos corrientes o salarios de funcionarios en empresas públicas que venden su producto a un precio determinado. (Las estadísticas de renta nacional incluyen desafortunadamente estas cuentas en el sector *privado* en lugar de en el público). Esto nos deja el Producto Privado Neto o PPN. Del PPN debemos deducir lo que se lleve el gobierno para llegar al *producto privado remanente* en manos privadas o PPR. Lo que se lleva el gobierno es: (*a*) compras del gobierno a empresas privadas; (*b*) compras de empresas públicas a privadas y (*c*) transferencias corrientes[266]. El total de esta cantidad, dividida por el PPN, muestra el porcentaje de la producción privada que se lleva el gobierno. Una guía más simple para el impacto fiscal del gobierno en la economía sería deducir los gastos públicos totales del PNN (gastos iguales a los ingresos originados en el sector público, sumandos a la cantidad total que ya se ha llevado el gobierno). Esta cantidad sería una estimación del gravamen gubernamental sobre la economía.

Por supuesto, podría, en lugar de esto, deducirse del PNN los impuestos e ingresos de las empresas públicas y el resultado sería el mismo de acuerdo con el principio de partida doble, *siempre* que se deduzca el déficit gubernamental. Por otro lado, si hay un superávit en el presupuesto del gobierno, este debería deducirse, así como los gastos, pues también absorbe fondos del sector privado. En resumen, deberían deducirse del PNN o los gastos totales del gobierno *o* el total de sus facturas (en ambos casos, in-

cluyendo las empresas públicas), *la cantidad que sea mayor*. Las cantidades resultantes llevarían a una aproximación al impacto de los asuntos fiscales del gobierno en la economía. Como hemos visto, una estimación más precisa compararía el total que se lleve el gobierno con el producto privado bruto.

Al restar los gastos públicos del Producto Nacional Bruto advertimos que las *transferencias corrientes* del gobierno están incluidas en esta deducción. El profesor Due discutiría este procedimiento basándose en que las actividades de transferencia no están incluidas en las cifras del Producto Nacional. Pero lo que hay que considerar es que los *impuestos* (y déficits) para financiar transferencias corrientes *sí* actúan drenando el Producto Nacional y por tanto deben restarse del PNN para fijar el PPR. Al calcular el tamaño relativo de la actividad pública respecto de la privada, Due advierte que la suma de gastos públicos no incluiría transferencias corrientes, que «solo cambian el poder de compra» sin gastar recursos. Aun así, ese «solo cambian» es tanto una carga para los productores como cualquier otro gasto gubernamental (al ser un cambio de la producción voluntaria a un privilegio creado por el Estado)[267].

Capítulo 6

La Ética Antimercado: una Crítica Praxeológica

1. Introducción: Crítica praxeológica de la ética

La praxeología (la economía) no produce juicios éticos definitivos: simplemente ofrece los datos indispensables para realizar dichos juicios. Es una ciencia formal, pero válida universalmente, basada en la existencia de la acción humana y las deducciones lógicas a partir de dicha existencia. Aun así, la praxeología puede extenderse más allá de su esfera actual para criticar objetivos éticos. Esto no significa que abandonemos la neutralidad de valores de la ciencia praxeológica. Simplemente significa que incluso los objetivos éticos deben tener sentido y que por tanto la praxeología puede criticar (1) errores existenciales hechos en la formulación de proposiciones éticas y (2) la posible falta de sentido existencial e inconsistencia interna de los propios objetivos. Si puede demostrarse que un objetivo ético es contradictorio y *conceptualmente imposible* de cumplir, este es claramente absurdo y debería abandonarse completamente. Deberíamos advertir que no desdeñamos objetivos éticos que puedan ser prácticamente irrealizables en una situación histórica concreta: no rechazamos el objetivo de abstenerse de robar simplemente porque no parece posible que pueda cumplirse totalmente en el futuro. Lo que proponemos descartar son esos objetivos éticos que son conceptual-

mente imposibles de cumplir a causa de la propia naturaleza del hombre y el universo.

Por tanto proponemos imponer una restricción a la validez ilimitada de las valoraciones éticas definitivas de cualquiera. Al hacerlo, seguimos sin ir más allá de los límites de la praxeología para convertirnos en éticos, pues no intentamos establecer nuestro propio sistema ético positivo, ni siquiera probar que este sistema sea alcanzable.

Además, mantenemos que siempre que se ha demostrado que un objetivo ético era conceptualmente imposible, y por tanto absurdo, *resulta igualmente absurdo tomar medidas para acercarse a ese ideal*. Es ilegítimo conceder que X es un objetivo absurdo y continuar diciendo que deberíamos tomar todas las medidas posibles para acercarnos a él en cualquier grado. Si el fin es absurdo, también lo es acercarse a él: es una verdad praxeológica derivada de la ley de que los medios tienen valor solo al asociarse a su fin[268]. Dirigirse a X solo puede tener el valor que tenga X: si lo último es absurdo, también lo es lo primero. Hay dos tipos de críticas éticas que pueden hacerse al sistema de libre mercado. Uno es puramente existencial, es decir, se basa solo en premisas existenciales. El otro tipo propone objetivos éticos en conflicto y afirma que el libre mercado no se atiene a esos objetivos. (Ubicaremos cualquier mezcla de ambos en la segunda categoría). El primer tipo dice: (1) El libre mercado lleva a la consecuencia A; (2) no me gusta la consecuencia A (o la consecuencia A es objetivamente indeseable) y (3) por tanto no debería establecerse el libre mercado. Para refutar este tipo de crítica, solo es necesario refutar la proposición existencial de la primera parte del argumento y debemos admitir que esta es una tarea puramente praxeológica.

Los siguientes son breves resúmenes de críticas muy comunes al libre mercado que pueden refutarse y que de hecho se han refutado, implícita o explícitamente en otras obras:

(1) *El libre mercado causa ciclos de negocio y desempleo*. Los ciclos de negocio los causa la intervención gubernamental con la expansión del crédito bancario. El desempleo lo causan los sindicatos o los gobiernos al mantener los niveles salariales por encima del nivel del libre mercado. Solo la intervención coercitiva puede generar inflación, no el gasto privado.

(2) *El libre mercado tiende a crear monopolios y precios monopolísticos*. Si definimos «monopolio» como «único vendedor de un producto» quedamos atrapados en problemas irresolubles. No podemos identificar productos homogéneos, excepto en las valoraciones diarias de los consumidores. Además, si consideramos ese monopolio como nocivo, debemos considerar a Crusoe y Viernes como malvados monopolistas si intercambian peces y leña en su isla desierta. Pero si Crusoe y Viernes no son malvados, ¿cómo puede ser tan malvada una sociedad más compleja, en este sentido *necesariamente* menos monopolística? ¿En qué punto del reducido ámbito de un monopolio así podemos considerarlo pernicioso? ¿Y cómo puede considerarse al mercado responsable de la gente que habita en sociedad? Además, cualquier individuo que se esfuerce por ser mejor que su prójimo esta, en este caso, tratando de ser un monopolista. ¿Es eso malo? ¿No se benefician tanto él como el resto de la sociedad de su mejor modelo de ratonera? Por fin, no hay un monopolio o precio monopolístico conceptualmente identificable en el libre mercado.

Por tanto, solo puede llegarse a una definición utilizable de precio monopolístico y monopolio a través de la concesión coactiva de privilegios exclusivos por parte del gobierno, *incluyendo* todo intento de «forzar la competencia»[269].

(3) *El gobierno debe hacer lo que la propia gente no puede hacer*. Hemos demostrado que no existen esos casos.

Sin embargo hay otras críticas que incluyen en su argumento cierto grado de protesta ética. Este capítulo se dedicará a una crí-

tica praxeológica de algunas de las opiniones más populares de esta ética antimercado.

2. Conocimiento del propio interés: Una pretendida suposición crítica

Esta crítica del mercado es más existencial que ética. Es el popular argumento de que el *laissez-faire* o la economía del libre mercado basa su defensa en la suposición esencial de que cada individuo conoce mejor su propio interés. Aun así, se dice, esto no es cierto para muchos individuos. Por tanto, el Estado debe intervenir y esto afecta a la defensa del libre mercado. Sin embargo, la doctrina del libre mercado *no* se basa en esa suposición. Igual que el *homo economicus*, el Individuo Perfectamente Inteligente es un hombre de paja creado por los críticos de la teoría, no algo implícito en ella.

En primer lugar, debería estar claro por nuestro análisis del libre mercado y la intervención gubernamental en esta obra que cualquier argumento a favor del libre mercado se basa en una doctrina mucho más profunda y compleja. No podemos ocuparnos ahora de los muchos argumentos éticos y filosóficos para la libertad. En segundo lugar, la doctrina del *laissez-faire* o libre mercado *no* supone que todos sepan siempre qué es lo mejor para su propio interés, más bien afirma *que todos deberían tener el derecho a ser libres para buscar su propio interés como mejor les parezca*. Los críticos pueden argumentar que el gobierno debería forzar a la gente a perder alguna utilidad *ex ante* o presente para ganar posteriormente utilidad *ex post*, forzándoles así a conseguir un mayor interés propio. Pero los libertarios bien pueden responder así: (1) el resentimiento de una persona ante una interferencia coactiva rebaja en todo caso su utilidad *ex post* y (2) la condición de la libertad es un prerrequisito necesario y vital que una persona alcance su «mayor interés». De hecho, la única forma posible de corregir los errores de una persona es el razonamiento persuasi-

vo: no puede lograr por la fuerza. Tan pronto como el individuo pueda eludir esta fuerza, volverá al modo de actuar que prefiera.

Sin duda nadie tiene una previsión perfecta del futuro. Pero los emprendedores libres en el mercado están mejor equipados que cualesquiera otros para prever y satisfacer las necesidades de los consumidores, a través de los incentivos y del cálculo económico.

¿Pero qué pasa si los *consumidores* se equivocan en relación con sus propios intereses? Obviamente, pasa a veces. Pero pueden apuntarse muchas más cosas. En primer lugar, cada individuo es quien mejor conoce los datos de su propio ser, por el mismo hecho de que cada uno tiene su propia mente y ego. En segundo lugar, el individuo, si duda acerca de cuáles son sus propios intereses, *es libre de contratar y consultar a expertos para recibir consejos basados en sus mayores conocimientos*. El individuo contrata a estos expertos y, en el mercado, puede contrastar continuamente su ayuda. En resumen, los individuos en el mercado tienden a atender a aquellos expertos cuyo asesoramiento resulta tener más éxitos. Los buenos doctores o abogados obtienen ganancias en el libre mercado, mientras que los malos fracasan. Pero cuando interviene el gobierno, su experto obtiene sus ingresos a través de impuestos obligatorios. No hay contraste con el mercado sobre su éxito en enseñar a la gente cuáles son sus intereses reales. La única prueba es su éxito en adquirir el apoyo político de la maquinaria de coacción del Estado.

Así que los expertos contratados privadamente florecen en proporción a su capacidad, mientras que los expertos del gobierno florecen en proporción a su éxito en obtener el favor de los políticos. Además, ¿qué incentivo tiene el experto del gobierno para preocuparse de los intereses de esos sujetos? Es indudable que no está especialmente dotado de cualidades superiores en virtud de su puesto en la administración. No es más virtuoso que el experto privado: de hecho es implícitamente menos capaz

y más inclinado a ejecutar su fuerza coactiva. Pero mientras que el experto privado tiene todo un incentivo pecuniario para preocuparse por sus clientes o pacientes, el del gobierno no tiene ninguno. Obtiene sus ingresos en cualquier caso. Carece de cualquier incentivo para preocuparse acerca de los verdaderos intereses del sujeto.

Es curioso que la gente tienda a considerar al gobierno como una organización casi divina, desinteresada y digna de Santa Claus. El gobierno no apareció por su capacidad ni por el ejercicio de un amoroso cuidado: se construyó por el uso de la fuerza y la necesaria apelación demagógica a los votantes. Si los individuos no reconocen en muchos casos sus propios intereses, son libres de dirigirse a expertos privados que les asesoren. Es absurdo decir que se verán mejor servidos por un aparato coercitivo y demagógico. Finalmente, los que propugnan la intervención del gobierno se ven atrapados en una contradicción insoluble: suponen que los individuos no son competentes para llevar sus propios asuntos o contratar expertos que les asesoren. Y aun así suponen que esos mismos individuos están preparados para votar en las urnas a esos mismos expertos. Hemos visto que, por el contrario, mientras que la mayoría de la gente tiene con el mercado una idea y un contraste directos de sus propios intereses, no pueden entender las complejas cadenas de razonamiento praxeológico y filosófico necesarias para elegir dirigentes o políticas. Aun así, este ámbito de abierta demagogia es precisamente el único en el que debe considerarse competente a la masa de individuos[270] [271].

3. El problema de las decisiones inmorales

Algunos autores son lo suficientemente agudos como para darse cuenta de que la economía de mercado es simplemente el resultado de las valoraciones de los individuos y por tanto apre-

cian que, si no les gustan los resultados, el fallo reside en estas valoraciones y no en el sistema económico. Así que defienden la intervención gubernamental para corregir la inmoralidad de las elecciones individuales. Si la gente es tan inmoral como para preferir el *whisky* a la leche o los artículos de belleza a los asuntos de la educación, el Estado debería actuar y corregir estas decisiones. Buena parte de la refutación va en paralelo con la del argumento del conocimiento de los intereses, es decir, es contradictoria con pretender que no se puede confiar en que la gente tome decisiones morales pero *sí* se puede confiar en que vote o acepte líderes que son moralmente superiores a ellos.

Mises indica muy acertadamente que quien defienda el dictado del gobierno sobre un área de consumo individual debe lógicamente defender el completo dictado totalitario sobre todas las decisiones. Esto ocurriría en todos los casos si el dictador tuviera cualquier criterio de valoración. Así, si a los miembros del grupo dirigente les gusta Bach y odian a Mozart y creen firmemente que la música mozartiana es inmoral, tendrían el mismo derecho a prohibir su interpretación como lo tienen a prohibir el uso de drogas y el consumo de alcohol[272]. Sin embargo, muchos estatistas no se opondrían a esta conclusión y les encantaría asumir esta agradable tarea.

La posición utilitaria (el dictado del gobierno es malo porque no hay una ética racional y por tanto nadie tiene derecho a imponer sus valores arbitrarios a los demás) es, en nuestra opinión, inadecuada. En primer lugar no convencería a quienes crean en una ética racional, a quien crean que hay una base científica para los juicios morales y que estos no son caprichosos. Y además, esta postura implica por su parte una suposición moral oculta: que A *no tiene derecho* a imponer ningún criterio arbitrario a B. Pero si los fines son arbitrarios, el fin «No imponer los caprichos arbitrarios por coerción» ¿no es *igualmente* arbitrario? Y además supongamos que en la escala de valores de A está más arriba el

capricho arbitrario de *imponer sus otros valores a B*. Así los utilitaristas no pueden objetar nada y deben abandonar su intento de defender la libertad individual en un modelo libre de valores. De hecho los utilitaristas no tienen argumentos ante el hombre que *quiera* imponer sus valores por coerción y persista en hacerlo incluso después de que se le apunten las distintas consecuencias económicas de ello[273].

El futuro dictador puede verse refutado de un modo completamente diferente, incluso manteniéndose dentro de los límites praxeológicos de neutralidad. ¿Qué quejas tienen quienes quieren ser dictadores contra los individuos libres? Que se comportan inmoralmente de distintas formas. Por tanto, el dictador pretende mejorar la moralidad y combatir la inmoralidad. Supongamos, para seguir son el argumento, que *puede* definirse una moralidad objetiva. Entonces, la pregunta que debe contestarse es: *¿Puede la fuerza mejorar la moralidad?* Supongamos que llegamos a la conclusión demostrable de que las acciones A, B y C son inmorales y las acciones X, Y y Z son morales. Supongamos que *Mr*. Jones muestra una penosa propensión a valorar mucho A, B y C y las realiza una y otra vez. Nos interesa transformar a *Mr*. Jones de una persona inmoral a otra moral. ¿Cómo podemos hacerlo? Los estatalistas responden: *por la fuerza*. Debemos prohibir a punta de pistola que *Mr*. Jones haga A, B y C. *Así*, por fin, será moral. ¿Lo será? ¿Es Jones moral porque elige X cuando *se le priva por la fuerza* de la oportunidad de elegir A? Cuando se ingresa a Smith en prisión ¿es este *moral* porque no gasta su tiempo emborrachándose en los bares? Ningún concepto de moralidad tiene sentido, independientemente de la acción moral particular que defendamos, si un hombre no es libre de hacer tanto algo «inmoral» como algo moral. Si una persona no es libre de elegir, si le obliga a hacer lo que es moral, *se le priva*, por el contrario, *de la oportunidad de ser moral*. No se le permite sopesar las alternativas para llegar a sus propias conclusiones y tomar partido. Si se le

priva de la libre elección actúa bajo la voluntad del dictador, no de la suya. (Por supuesto, *podría* elegir que le mataran, pero difícilmente podría concebirse esto como una libre elección entre alternativas. De hecho, tiene así solo una elección libre, la hegemónica: obedecer en todo al dictador o ser ejecutado).

Por tanto, la dictadura sobre las decisiones de los consumidores solo puede *atrofiar* la moralidad en lugar de promoverla. Solo hay una manera de difundir la moralidad de los ilustrados a quienes no lo están y es la persuasión racional. Si A convence a B a través del uso de la razón de que sus valores morales son correctos y los de B son erróneos, B cambiará y adoptará ese código moral por voluntad propia. Decir que este método es un procedimiento lento no tiene nada que ver. Se trata de que la moralidad *solo* puede difundirse a través de la persuasión pacífica y de que el uso de la fuerza solo puede erosionarla y perjudicarla.

Ni siquiera hemos mencionado otros aspectos que refuerzan nuestro argumento, como la enorme dificultad que supone imponer normas dictatoriales a gente cuyos valores son opuestos. Quien prefiere lo inmoral y a quien se le impide a punta de bayoneta actuar de acuerdo con sus preferencias, haría bien en eludir la prohibición (quizás sobornando a quien porta la bayoneta). Y como esto no es un tratado de ética, no hemos mencionado la teoría ética libertaria que sostiene que el uso de la coerción es en sí mismo la peor forma de *inmoralidad*.

Así, hemos demostrado que los pretendidos dictadores deben necesariamente fracasar en lograr su objetivo declarado de mejorar la moralidad, porque las consecuencias serán precisamente las contrarias. Por supuesto, es posible que los dictadores no sean realmente sinceros al declarar su objetivo: quizá su verdadero propósito es ejercer el poder sobre otros y evitar que sean felices. Claro que en ese caso la praxeología no puede decir más sobre el asunto, aunque la ética puede tener mucho que decir[274].

Es muy común afirmar que los defensores del libre mercado puro parten de un supuesto fundamental y endeble: que todos los seres humanos son ángeles. En una sociedad de ángeles, se suele decir, podría «funcionar» un programa así, pero no en nuestro mundo falible. El problema principal de esta crítica es que ningún libertario (salvo posiblemente quienes estén bajo la influencia tolstoyana) ha utilizado nunca ese supuesto. Los defensores del libre mercado no han supuesto una reforma de la naturaleza humana, aunque indudablemente no tienen nada que objetar a que se produzca esa reforma. Hemos visto que los libertarios imaginan servicios de defensa contra agresiones provistos por entes privados en lugar del Estado. Pero no suponen que el crimen desaparezca mágicamente en la sociedad libre.

Los estatistas conceden a los libertarios que no haría falta ningún Estado si todos los hombres fueran «buenos». Supuestamente, solo se requiere el control del Estado en el medida en que los hombres son «malos». Pero ¿y si todos los hombres fueran «malos»? Como ha apuntado F. A. Harper:

> Al seguir usando el mismo principio de que el gobierno político debería emplearse en la medida de la maldad en el hombre, tendríamos una sociedad en la que haría falta regir políticamente todos los asuntos de todas las personas. (…) Un hombre regiría todo. Pero ¿quién sería el dictador? Quienquiera que fuera seleccionado y nombrado para el trono político, sería sin duda una mala persona, pues todos los hombres serían malos. Luego esta sociedad estaría regida por un dictador absolutamente malvado que poseería todo el poder político. Siguiendo la lógica ¿cómo podría haber una consecuencia menor que una total

> maldad? ¿Cómo podría ser mejor que no tener ningún orden político en absoluto en la sociedad?[275].

¿Es irreal esta argumentación porque, como todo el mundo reconoce, los seres humanos son algo intermedio, capaces tanto de hacer el bien como el mal? Pero entonces, ¿en qué punto de este intermedio se convierte en necesario el dictado del Estado? De hecho, el libertario razonaría que el hecho de que la naturaleza humana sea una mezcla de bondad y maldad le proporciona un argumento propio a su favor. Porque si el hombre es esa mezcla, el mejor marco social es sin duda uno en el que se desaliente el mal y se aliente el bien. El libertario sostiene que la existencia del aparato del Estado proporciona una vía abierta y cambiante para el ejercicio del mal, pues sus dirigentes están legitimados y pueden ejercer la compulsión de formas que no se permiten a otros. Lo que socialmente se considera un «crimen», se denomina «ejercicio del poder democrático» cuando lo realiza un individuo como funcionario del Estado. Por el contrario, el libre mercado puro elimina todas las vías legítimas para el ejercicio del poder sobre la gente.

5. La igualdad imposible

Posiblemente la crítica ética del mercado más común es que fracasa en lograr el objetivo de la igualdad. La igualdad se ha defendido sobre varias bases «económicas», como el sacrificio social mínimo o la disminución de la utilidad marginal del dinero (ver el capítulo previo sobre la fiscalidad). Pero en los últimos años, los economistas han reconocido que no pueden justificar el igualitarismo por medio de la economía, que necesitan en último término una base ética para la igualdad.

La economía o la praxeología no pueden establecer la validez de las ideas éticas, pero incluso los objetivos éticos deben tener

sentido. Por tanto deben justificarse praxeológicamente como consistentes internamente y posibles conceptualmente. Hasta ahora no se han probado adecuadamente las credenciales de la «igualdad».

Es verdad que se han elevado muchas objeciones que han hecho detenerse a los igualitaristas. A veces, la percepción de las consecuencias necesarias de sus políticas ocasiona su abandono, aunque es más habitual una ralentización del programa igualitario. Así: está demostrado que la igualdad obligatoria ahoga los incentivos, elimina los procesos de ajuste de la economía de mercado, destruye toda eficiencia en satisfacer los deseos de los consumidores y genera consumo de capital, defectos todos que generan una caída drástica de los niveles de vida. Además, solo una sociedad libre *carece de castas* y por tanto solo la libertad permitirá la movilidad de ingresos de acuerdo con la productividad. Por el contrario, el estatismo tiende a congelar la economía en un molde de desigualdad (no productiva).

Aun así, estos argumentos, aunque poderosos, no son concluyentes en modo alguno. Algunas personas buscarán de todos modos la igualdad, muchos tendrán en cuenta estas consideraciones al establecer *algunos* recortes en los niveles de vida para obtener una *mayor* igualdad.

En todas las discusiones acerca de la igualdad, se considera evidente que la igualdad es un objetivo muy deseable. Pero esto no es en modo alguno evidente. Porque el verdadero objetivo de la igualdad es manifiestamente discutible. Las doctrinas de la praxeología se deducen a partir de tres axiomas universalmente aceptables: el axioma principal de la existencia de la acción humana con un fin definido y los postulados o axiomas menores de la *diversidad* de habilidades humanas y recursos naturales y la falta de utilidad del trabajo. Aunque es posible construir una teoría económica de la sociedad sin los dos axiomas menores (pero no sin el principal), se incluyen con el fin de limitar nuestra exposi-

ción a leyes que pueden aplicarse a la realidad[276]. Quien quiera exponer una teoría aplicable a seres humanos *intercambiables*, le invitamos a hacerlo.

Luego la diversidad de la humanidad es un postulado básico para nuestro conocimiento de los seres humanos. Pero si la humanidad es diversa e individualizada, ¿cómo puede proponerse la *igualdad* como un ideal? Cada año hay profesores que realizan Conferencias sobre la Igualdad y piden una mayor igualdad y nadie discute el principio fundamental. ¿Pero qué justificación puede encontrar la igualdad en la naturaleza humana? Si cada individuo es único, ¿cómo puede hacérsele «igual» a otros sin destruir la mayoría de lo que tiene de humano y reducir la sociedad humana a la uniformidad descerebrada de un hormiguero? Es tarea del igualitarista, que aparece confiadamente en escena para informar al economista de su objetivo ético final, defender su alegato. Debe demostrar cómo puede ser compatible la igualdad con la naturaleza humana y debe defender la viabilidad de un posible mundo igualitario.

Pero el igualitarista tiene problemas aun más grandes, pues puede demostrarse que la igualdad de ingresos en un objetivo *imposible* para la humanidad. Los ingresos *nunca* pueden ser iguales. Los ingresos deben evaluarse, por supuesto, en términos reales y no monetarios: en caso contrario no habría igualdad real. Aun así, el ingreso real nunca puede igualarse. ¿Cómo puede igualarse el disfrute del paisaje de Manhattan de un neoyorquino con el de un indio? ¿Cómo puede el neoyorquino nadar en el Ganges igual que un indio? Como cada ciudadano está situado necesariamente en un espacio distinto, el ingreso real de cada individuo debe variar en cada bien y en cada persona. No hay manera de combinar bienes de distintos tipos para medir cierto «nivel» de ingresos, por lo que no tiene sentido intentar llegar a ningún tipo de nivel «igual». Debe aceptarse el hecho de que *no puede* alcanzarse la igualdad porque es un objetivo conceptual-

mente imposible para el hombre, en virtud de su necesaria dispersión en ubicaciones y su diversidad en individuos. Pero si la igualdad en un objetivo absurdo (y por tanto *irracional*), cualquier esfuerzo por acercarse a la igualdad es consecuentemente absurdo. Si un objetivo no tiene sentido, cualquier intento de acercarse a él, tampoco.

Mucha gente cree que, aunque la igualdad de ingresos sea un ideal absurdo, puede sustituirse por el ideal de la *igualdad de oportunidades*. Este tiene tan poco sentido como el concepto anterior. ¿Cómo pueden «igualarse» las oportunidades del neoyorquino y el indio de navegar alrededor de Manhattan y nadar en el Ganges? La inevitable diversidad de ubicaciones del hombre elimina en la práctica cualquier posibilidad de igualar las «oportunidades».

Blum y Kalven incurren en un error común[277] cuando dicen que la justicia conlleva la igualdad de oportunidades y que esta igualdad requiere que «los concursantes empiecen desde el mismo punto» para que el «juego» sea «justo». La vida humana no es algún tipo de carrera en la que cada persona debería empezar en un punto idéntico. Es un intento de cada persona por ser lo más feliz posible. Y cada persona *no podría* empezar en el mismo punto, porque el mundo no acaba de aparecer: es distinto e infinitamente variado en sus distintas partes. El mero hecho de que cada individuo necesariamente nazca en un lugar distinto de otro asegura que su oportunidad heredada *no pueda* ser la misma que la de sus vecinos. La vía de la igualdad de oportunidades también requeriría la abolición de la familia, ya que diferentes padres significan diferentes capacidades: se requeriría el cuidado comunal de los niños. El Estado tendría que nacionalizar todos los bebés y criarlos en guarderías estatales bajo «iguales» condiciones. Pero ni siquiera estas condiciones pueden ser las mismas, porque los propios funcionarios tienen diferentes capacidades y personali-

dades. Y la igualdad nunca podría alcanzarse a causa de las necesarias diferencias de ubicación.

Así que no debe permitirse al igualitarista terminar la discusión simplemente proclamando la igualdad como un objetivo ético absoluto. Primero debe justificar todas las consecuencias sociales y económicas del igualitarismo y tratar de demostrar que no se oponen a la naturaleza básica del hombre. Deben contestar al argumento de que el hombre no está hecho para una existencia similar a la de un hormiguero. Y finalmente debe reconocer que los objetivos de igualdad en los ingresos y en las oportunidades son conceptualmente irrealizables y por tanto absurdos. Cualquier intento de obtenerlos es *ipso facto* igualmente absurdo.

Por tanto el igualitarismo es literalmente una filosofía social sin sentido. Su única formulación sensata sería el objetivo de la «igualdad de libertad», formulada por Herbert Spencer en su famosa Ley de la Igual Libertad: «Cada uno tiene libertad para hacer todo lo que quiera siempre que no infrinja la igual libertad de cualquier otro»[278]. Este objetivo no trata de hacer igual la *condición total* de cada individuo, una tarea absolutamente imposible, en su lugar defiende la libertad, una condición de ausencia de coerción sobre la persona y propiedades de cada hombre[279].

Aun así esta formulación de la igualdad tiene muchos inconvenientes y podría descartarse con provecho. En primer lugar, abre la puerta a la ambigüedad y el igualitarismo. En segundo lugar, el término «igualdad» conlleva una identidad mensurable con una determinada unidad fija y extensiva. «Igual longitud» significa una identidad de medida con una unidad determinable objetivamente. Es el estudio de la acción humana, ya sea en praxeología o en filosofía social, no existe esa unidad cuantitativa y, por tanto, no puede haber esa «igualdad». Es mucho mejor decir «cada hombre debería tener X» que decir «todos los hombres deberían ser iguales en X». Si alguien quiere que todos los hombres

tengan coche, lo dice de esa forma («Todos los hombres deberían comprar un coche») en lugar de usar fórmulas como «Todos los hombres deberían tener igualdad en la compra de coches». El uso del término «igualdad» es tan torpe como equívoco.

Y finalmente, como apuntaba atinadamente Clara Dixon Davidson hace muchos años, la Ley de Spencer de la Igual Libertad es redundante. Porque si *cada uno* tiene libertad para hacer todo lo que quiera, de esta misma premisa se deduce que no se ha infringido ni invadido la libertad *de nadie*. Toda la segunda parte de la Ley de Spencer después de la palabra «quiera» es redundante e innecesaria[280]. Desde la formulación de la Ley de Spencer, sus opositores han empleado la segunda parte para encontrar agujeros en la filosofía libertaria. Aun así, todo este tiempo se han dedicado a atacar al corolario, no a la esencia de la ley. El concepto de «igualdad» no tiene por qué estar en la «Ley de la Igual Libertad», pudiendo ser reemplazada por el cuantificador lógico «cada». Bien podría renombrarse a la «Ley de Igual Libertad» como «Ley de la Total Libertad».

6. *El problema de la seguridad*

Una de las acusaciones más comunes contra el libre mercado es que fracasa en ofrecer «seguridad». Se dice que las bondades de la libertad deben compararse con las bondades opuestas de la seguridad (que por supuesto ha de proveer el Estado).

El primer comentario a hacer es que este mundo es un mundo de incertidumbre. Nunca seremos capaces de predecir el curso futuro del mundo con precisión. Por tanto, cada acción implica riesgo. Este riesgo no puede eliminarse. Quien mantiene dinero líquido sufre el riesgo de que se reduzca su poder de compra, quien invierte sufre el riesgo de pérdidas y así sucesivamente.

Aun así, el libre mercado encuentra forma de atenuar voluntariamente el riesgo tanto como sea posible. En una sociedad libre

hay tres formas principales con las que la gente puede atenuar la incertidumbre acerca del futuro.

(1) *Ahorro*. Estos ahorros, invertidos en la producción o en dinero líquido, aseguran tener dinero para futuras necesidades. La inversión en producción incrementa los activos futuros, el dinero líquido asegura que los fondos estén disponibles inmediatamente.

(2) *Emprendimiento*. Los emprendedores, es decir, los empresarios, asumen la mayoría de los riesgos del mercado y en consecuencia atenúan buena parte del riesgo de los trabajadores. ¡Imaginemos el riesgo universal que se produciría si no se pudiera pagar a los trabajadores hasta que el producto final llegue a los consumidores! La preocupación de esperar las rentas futuras y el riesgo de intentar predecir las demandas de los consumidores serían casi intolerables, *especialmente* para los trabajadores de los procesos de producción más remotos. Es difícil ver cómo se embarcaría alguien en procesos más prolongados de producción si se le forzara a esperar al fin de este proceso para obtener un ingreso. Por el contrario, el empresario le paga inmediatamente y acepta la carga de esperar y prever futuros deseos. Luego el empresario se arriesga a perder su capital. Otro método de asunciones empresariales de riesgos se produce en los mercados de futuros, donde las *coberturas* permiten a compradores y vendedores de productos básicos trasladar el riesgo de cambios futuros en los precios a un grupo de comerciantes especializados.

(3) *Seguros*. El seguro es un método básico de juntar y disminuir riesgos en el mercado. Mientras que los empresarios asumen las cargas de la incertidumbre, el asegurador se ocupa de los riesgos *actuariales*, en los que puede llegarse a frecuencias colectivas estables y pueden fijarse primas de acuerdo con ellas.

El Estado no puede proveer una seguridad absoluta. Los esclavos pueden haber creído que su amo les aseguraba su seguridad.

Pero el *amo* asumía el riesgo: si su renta disminuía, no podía darles seguridad por sus cargas.

Una cuarta manera de ofrecer seguridad en una sociedad libre es la *caridad* voluntaria. Esta caridad, o necesidad, *deriva de la producción*. Se ha venido sosteniendo que el Estado puede proporcionar seguridad al pueblo mejor que el mercado, porque puede garantizar un ingreso mínimo a todos. Aun así, el Estado no puede hacerlo. El Estado no *produce* nada: solo puede confiscar la producción de otros. Por tanto, el Estado no puede garantizar nada: si no se produce lo mínimo que se requiere, el Estado incumplirá sus promesas. Por supuesto, el Estado puede imprimir todo el dinero que quiera, pero no puede producir los bienes que se necesitan. Además, por ello, el Estado no puede ofrecer seguridad a todos los hombres por igual. Puede dar algo de seguridad *solo a expensas de otros*. Si A solo puede hacerse más seguro a costa de robar a B, B se hace *más inseguro* en el proceso. Luego el Estado, aunque la producción no se reduzca drásticamente, no puede ofrecer seguridad a todos, sino solo a unos a costa de otros.

Entonces, ¿no hay forma de que el gobierno (la coerción organizada) puede ofrecer seguridad? Sí, pero no en un sentido absoluto. Más bien puede ofrecer un cierto *aspecto* de la seguridad y solo este aspecto puede garantizarse para *cada* hombre en la sociedad. Es la *seguridad contra la agresión*. Sin embargo, en la práctica solo una defensa voluntaria y de libre mercado puede ofrecerla, pues solo este tipo de empresa de defensa no estatista no realiza *por sí misma* ninguna agresión. Si cada hombre adquiere seguridad para su persona y propiedades contra un ataque, tanto la productividad como el ocio se incrementan exponencialmente. Cualquier intento del Estado de ofrecer esa seguridad es un anacronismo, pues el propio Estado invade constantemente la libertad y la seguridad individuales.

Luego ese tipo de seguridad, abierta a cada hombre en la sociedad, no solo es compatible con la libertad perfecta, sino su co-

rolario. La libertad y la seguridad frente a la agresión son dos caras de la misma moneda.

Aun así, podría seguir objetándose que mucha gente, incluso sabiendo que la esclavitud o la sumisión no pueden traer una seguridad absoluta, sigue queriendo confiar en los amos. Pero, si lo hacen voluntariamente el libertario se pregunta por qué hay que forzar a unírseles a otros que no quieran someterse a los amos.

7. *Las supuestas alegrías de la sociedad estamental*

Una crítica relativamente común al libre mercado y la sociedad libre (particularmente entre los intelectuales, que evidentemente *no* son artesanos ni campesinos) es que, frente a los felices artesanos y campesinos de la Edad Media, ha «alienado» al hombre respecto de su trabajo y su prójimo y les ha robado su «sentimiento de pertenencia». La sociedad estamental de la Edad Media se contempla como una Edad de Oro, en la que cada uno sabía su posición en la vida, donde los artesanos fabricaban todo el zapato en lugar de contribuir solo a parte de su producción y donde estos trabajadores «completos» se entremezclaban con el resto de la sociedad en un sentimiento de pertenencia.

En primer lugar, la sociedad de la Edad Media *no* era segura, no era una jerarquía fija e inmutable de estamentos[281]. Había poco *progreso*, pero muchos *cambios*. Viviendo como vivían limitados a la autosuficiencia local, con un bajo nivel de vida, la gente siempre estaba expuesta a las hambrunas. Y por causa de la relativa ausencia del comercio, una hambruna en un área no podía compensarse comprando comida en otra. La ausencia de hambrunas en la sociedad capitalista *no* es una coincidencia providencial. En segundo lugar, a causa de los bajos niveles de vida muy pocos miembros de la sociedad tenían la fortuna de nacer en el estamento de los felices artesanos, quienes solo podían ser realmente felices y estar seguros en su trabajo si servían al rey o a la

nobleza (quienes, por supuesto, obtenían su alto rango mediante la decididamente «infeliz» práctica de una violencia permanente en la dominación de la masa de la población explotada). En lo que se refiere al siervo común. Uno se pregunta si en su pobre, esclavizada y difícil existencia tenía tiempo y ocio suficiente para considerar las supuestas alegrías de su puesto fijo y su «sentido de pertenencia». Y si cuando había un siervo o dos que *no* querían «pertenecer» a su señor o amo, esa «pertenencia» no se alcanzaba mediante la violencia.

Aparte de estas consideraciones, había otro problema que no podía superar la sociedad estamental y que contribuyó en buena parte a acabar con las estructuras feudales y mercantilistas de la era precapitalista. Era el crecimiento de la población. Si todos tienen asignado un papel determinado y heredado en la vida, ¿cómo puede ajustarse la nueva población a esa estructura? ¿Dónde se asignarán y quién los asignará? Y dondequiera que se les ubique, ¿cómo puede evitarse que esta gente altere toda esta red clientelar y estamental? En resumen, era precisamente en la fija sociedad estamental no capitalista donde el problema maltusiano estaba siempre presente en su peor aspecto y donde los «controles» maltusianos de la población debían entrar en juego. A veces el control es natural como una hambruna o una plaga, en otras sociedades se practicaba el infanticidio. Quizá si hubiera un retorno moderno a la sociedad estamental, el control de natalidad obligatorio sería la norma (un pronóstico no imposible para el futuro). Pero en la Europa precapitalista, el problema de la población se convirtió en el problema de una cantidad constantemente creciente de personas sin trabajo que realizar ni lugar a dónde ir y que tenían que dedicarse a la mendicidad o al bandolerismo.

Los defensores de la teoría de la «alienación» moderna no ofrecen ningún razonamiento para apoyar sus afirmaciones, que son por tanto simples mitos dogmáticos. Indudablemente no es

evidente que el artesano o, mejor aun, el cavernícola que fabricaba todo lo que consumía fueran en algún sentido más felices o «más completos» como consecuencia de esta experiencia. Aunque este no sea un tratado de psicología, debería advertirse que quizá lo que da al trabajador su sentido de la importancia es su participación en lo que Isabel Paterson ha llamado el «circuito de producción». Por supuesto, en el capitalismo de libre mercado este puede participar en ese circuito en muchas más formas y más variadas que en la más primitiva sociedad estamental.

Además, la sociedad estamental es un tremendo desperdicio de habilidades potenciales de los trabajadores individuales. Después de todo, no hay razón por la que el hijo de un carpintero debiera estar particularmente interesado o ser hábil en carpintería. En la sociedad estamental solo puede aspirar a una deprimente vida de carpintero, independientemente de sus deseos. En la sociedad capitalista del libre mercado, aunque por supuesto no tiene garantizado que sea capaz de ganarse la vida en el tipo de trabajo que pretenda, sus oportunidades de hacer el trabajo que realmente le guste se expanden incontablemente, casi infinitamente. A medida que se expande la división del trabajo, hay cada vez más variedades de ocupaciones cualificadas en las que puede trabajar, en lugar de tenerse que contentar con solo las habilidades más primitivas. Y en la sociedad libre es libre de probar en estas tareas, libre de trasladarse al área que más le guste. No tenía libertad ni oportunidades en la supuestamente alegre sociedad estamental. Al tiempo que el capitalismo libre expandió enormemente la cantidad y variedad de los servicios y bienes de consumo disponibles para la humanidad, también expandió enormemente el número y variedad de empleos a realizar y las habilidades que la gente podía desarrollar.

Todo este ruido acerca de la «alienación» es, de hecho, más que una glorificación del artesano medieval. Después de todo compraba su comida en las tierras cercanas. Es en realidad un

ataque a todo el concepto de la división del trabajo y una canonización de la autarquía primitiva. Un retorno a esas condiciones solo podría significar la erradicación de la mayoría de la población actual y el completo empobrecimiento del resto. Dejamos para los mitólogos de los estamentos la explicación de por qué se incrementaría la «felicidad» a pesar de todo.

Pero hay una consideración final que indica que la inmensa mayoría de la gente no cree necesitar las condiciones primitivas y el sentido esclavista de pertenencia para ser felices. Porque en una sociedad libre no hay nada que impida, a quienes lo deseen, vivir en comunidades separadas y vivir primitiva y «pertenecientemente». No se obliga a nadie a unirse a la división especializada del trabajo. No es solo que casi nadie haya abandonado la sociedad moderna para retornar a una vida feliz e integrada de segura pobreza, sino además que aquellos pocos intelectuales que formularon utopías comunales de un tipo u otro durante el siglo XIX, las abandonaron muy rápidamente. Y quizá los más conspicuos *no* renunciantes a la sociedad son los mismos críticos que emplean nuestros «alienados» medios modernos de comunicación de masas para denunciar la sociedad moderna. Como hemos indicado en final de la sección anterior, una sociedad libre permite a quien quiera ser esclavizado por otros que lo haga. Pero si tienen una necesidad psicológica de un esclavo «sentido de pertenencia», ¿por qué debe forzarse a la esclavitud a otros individuos que no tengan esa necesidad?

8. *Caridad y pobreza*

Una queja común es que el libre mercado no aseguraría la eliminación de la pobreza, que «dejaría a la gente libre para morirse de hambre» y que es mucho mejor ser «misericordioso» y dar rienda suelta a la «caridad» poniendo impuestos al resto de la población con el fin de subsidiar a pobres y desarraigados.

En primer lugar, el argumento de la «libertad para morirse hambre» confunde la «guerra contra la naturaleza», que todos realizamos, con el problema de la libertad frente a las interferencias de otros. Siempre somos «libres para morirnos de hambre» salvo que busquemos conquistar a la naturaleza, como es nuestra natural condición. Pero la «libertad» se refiere a la ausencia de molestias de otras personas: es únicamente un problema interpersonal.

En segundo lugar, también debería estar claro que es precisamente el comercio voluntario y el libre capitalismo lo que ha llevado a una enorme mejora en los niveles de vida. La producción capitalista es el único método por el que se puede acabar con la pobreza. Como hemos destacado antes, *la producción debe estar en primer lugar* y solo la libertad permite a la gente producir de la forma mejor y más eficiente. La fuerza y la violencia pueden «distribuir», pero no producir. La intervención dificulta la producción y el socialismo no puede calcular. Como en el libre mercado se maximiza la producción de lo que satisface los consumidores, este es el único camino para acabar con la pobreza. Las órdenes y la legislación no pueden hacerlo: de hecho, solo pueden empeorar la situación.

La apelación a la «caridad» es verdaderamente paradójica. En primer lugar difícilmente es «caridad» quitar riqueza por la fuerza y dársela a otros. De hecho, es justamente lo contrario de la caridad, que solo puede ser un acto de gracia voluntario y gratuito. La confiscación obligatoria solo puede *reducir* completamente los deseos de caridad, pues los más ricos se quejan diciendo que no tiene sentido dar en caridad cuando el Estado ya se ocupa de esta tarea. Es otro ejemplo de la certeza de que los hombres solo pueden volverse morales a través de la persuasión racional, no a través de la violencia, que en la práctica genera el efecto contrario.

Además, como el Estado es siempre ineficiente, la *cantidad* y *destino* de las donaciones será muy diferente de los que serían si a la gente se le dejara actuar según su criterio. Si el Estado decide de quién hay que tomar y a quién hay que dar, el poder que tiene el Estado en sus manos es enorme. Es obvio que los desafortunados *políticos* serán aquellos cuyas propiedades sean confiscadas y los favorecidos *políticos* los subsidiados. Y entre tanto, el Estado crea una burocracia cuya forma de vida se asegura nutriéndose de la confiscación de un grupo y animando la mendicidad de otro.

Un régimen de «caridad» obligatoria tiene otras consecuencias. Una de ellas es que «los pobres» (o los pobres «dignos de ayuda») se han visto exaltados como una casta privilegiada, que puede *reclamar* por la fuerza parte de la producción de los más capaces. Algo muy distinto de una solicitud de caridad. En su lugar, los capaces se ven penalizados y esclavizados por el Estado y se pone a los incapaces en un pedestal moral. Sin duda es un peculiar programa moral. Las siguientes consecuencias serán desalentar a los más capaces, reducir la producción y el ahorro en la sociedad y posteriormente subvencionar la creación de una casta de pobres. No solo se subsidiaría a los pobres por *tener derecho*, sino que también se estimularía su multiplicación, tanto por su reproducción como por su exaltación moral y subsidio. Consecuentemente los capaces se verían perjudicados y reprimidos[282].

Mientras que la *oportunidad* de caridad voluntaria actúa como acicate para la producción de los capaces, la caridad obligatoria actúa como un drenaje y carga para la producción. De hecho, a largo plazo la mayor «caridad» es precisamente lo que no conocemos por ese nombre, sino lisa y llanamente, la «egoísta» inversión de capital y la búsqueda de innovaciones tecnológicas. Se ha combatido la pobreza mediante las empresas y la inversión de capital de nuestros antepasados, haciéndolo indudablemente en la mayoría de los casos por motivos «egoístas». Es un ejemplo fun-

damental de la verdad enunciada por Adam Smith de que generalmente ayudamos más a los demás a través de las mismas actividades con las que nos ayudamos a nosotros mismos.

Los estatistas realmente están de hecho *en contra* de la caridad. A menudo argumentan que la caridad rebaja y degrada al receptor y que por tanto deberían enseñársele que el dinero es suyo por derecho y debe dárselo el gobierno porque le corresponde. Pero esta degradación habitualmente sentida deriva, como apuntaba Isabel Paterson, de hecho de que el receptor de la caridad no es autosuficiente en el mercado y está fuera de circuito de producción, sin ofrecer un servicio a cambio de algo recibido. Sin embargo, concediéndole el derecho moral y legal a multar a su prójimo se *aumenta* su degradación moral en lugar de acabar con ella, porque el beneficiario se aleja más que nunca de la línea productiva. Un acto de caridad, cuando es voluntario, se considera generalmente como temporal y ofrecido con el objeto de ayudar a que un hombre se ayude a sí mismo. Pero cuando el dinero lo rebaña el Estado se convierte en permanente y perpetuamente degradante, manteniendo a los receptores en un estado de sumisión. No intentamos discutir en este momento si ser así sumiso *es* degradante: simplemente decimos que quien considere degradante la caridad privada debe lógicamente concluir que la caridad estatal los es mucho más[283]. Además Mises apuntaba que el comercio del libre mercado (siempre condenado por los estatistas por ser impersonal y «sin sentimientos») es *precisamente* la relación que evita *toda* degradación y sumisión[284].

9. La acusación de «materialismo egoísta»

Una de las acusaciones más comunes contra el libre mercado (incluso de muchos de sus amigos) es que refleja y favorece un «materialismo egoísta» desenfrenado. Aunque el libre mercado (el capitalismo ilimitado) sea el que más favorezca los fines «ma-

teriales» del hombre, según los críticos, le aleja de los ideales más elevados. Aleja al hombre de los valores espirituales o intelectuales y atrofia cualquier espíritu de altruismo.

En primer lugar, no hay nada que pueda llamarse un «fin económico». La economía es simplemente un *proceso* de aplicar medios a fines que las personas adopten. Un individuo puede aspirar a cualquier fin que prefiera, sea este «egoísta» o «altruista». Si los demás factores físicos son iguales, a todos les interesa maximizar su renta monetaria en el mercado. Pero esta renta máxima puede luego emplearse en fines «egoístas» o «altruistas». A los praxeólogos no les interesa *qué* fines persiga la gente. Un empresario de éxito puede usar su dinero para comprar un yate o para construir un orfanato. Es él quien elige. Pero de lo que se trata es de que, sea cual sea el fin que persiga, debe ganar dinero antes de que puede alcanzar el objetivo.

En segundo lugar, sea cual sea la filosofía moral que adoptemos (sea por altruismo o egoísmo) *no podemos criticar* la búsqueda de rentas monetarias en el mercado. Si seguimos una ética social egoísta, obviamente solo podemos aplaudir la maximización en el mercado de la renta monetaria o de una mezcla de renta monetaria y física. Aquí no hay problema. Sin embargo, aun cuando adoptemos una ética *altruista* debemos aplaudir igual de fervientemente la maximización de las rentas monetarias. Porque los beneficios del mercado son un indicador social de los servicios a otros, al menos en el sentido de que todos los servicios son mercantiles. Cuando mayor sea la renta de un hombre, mayor habrá sido su servicio a otros. En realidad debería ser mucho más fácil al altruista aplaudir la maximización de la renta *monetaria* de un hombre que la *física*, cuando esté en conflicto con el anterior objetivo. Luego el altruista consecuente debe condenar el rechazo de alguien a trabajar donde la paguen más y que prefiera un trabajo peor pagado en otro sitio. Este hombre, sea cual sea su ra-

zón, está desafiando los deseos señalados por los consumidores, su prójimo social.

Por tanto, si un minero del carbón se traslada a un trabajo más cómodo, pero peor pagado, como el de dependiente, el altruista consistente debe castigarle por privar de beneficios necesarios a su prójimo. Porque el altruista consistente debe afrontar el hecho de que las rentas *monetarias* en el mercado reflejan servicios a otros, mientras que las rentas físicas son ganancias puramente personales o «egoístas»[285].

Este análisis se aplica directamente a la búsqueda de *ocio*. El ocio, como hemos visto, es un bien de consumo básico para la humanidad. Aun así, el altruista consistente tendría que negar a cada trabajador cualquier nivel de ocio, o al menos negarle toda hora de ocio más allá del que sea necesario para mantener su producción. Pues cada hora gastada en ocio reduce el tiempo que un hombre puede gastar en servir a su prójimo.

Los defensores congruentes de la «soberanía del consumidor» tendrían que estar a favor de esclavizar a los más indolentes o a quienes prefieran seguir su propio camino a servir al consumidor. En lugar de desdeñar la búsqueda de ganancias monetarias, el altruista consistente debería alabar la búsqueda de dinero en el mercado y condenar cualquier objetivo no monetario en conflicto que pueda tener un productor, sea este su disgusto por cierto trabajo, entusiasmo por una labor con menor paga o deseo de tiempo de ocio[286]. Los altruistas que critican objetivos monetarios en el mercado, por tanto, están equivocados *de acuerdo con sus propios términos*.

La acusación de «materialismo» es asimismo falaz. El mercado se ocupa, no necesariamente de bienes «materiales», sino de *bienes intercambiables*. Es verdad que todos los bienes «materiales» son intercambiables (excepto los mismos seres humanos), pero hay también muchos bienes inmateriales en el mercado. Un hombre

puede gastar su dinero en acudir a un concierto o contratar a un abogado, por ejemplo, igual que en comida o automóviles. No hay base en absoluto para decir que la economía de mercado favorezca los bienes materiales o inmateriales: simplemente deja libertad a todos los hombres para elegir su propio patrón de gasto.

Finalmente, el avance en la economía de mercado satisface cada vez más los deseos de la gente de bienes *intercambiables*. Como consecuencia, la utilidad marginal de los bienes intercambiables tiende a declinar con el tiempo, mientras que se incrementa la utilidad marginal de los bienes *no intercambiables*. En resumen, la mayor satisfacción de los valores «intercambiables» confiere una mayor significación marginal a los valores «no intercambiables». Luego en lugar de favorecer los valores «materiales», el avance en el capitalismo hace justamente lo contrario.

10. ¿Vuelta a la selva?

Muchos críticos se quejan de que el libre mercado al dejar de lado a los empresarios ineficientes o en otras decisiones, demuestra ser un «monstruo impersonal». Acusan a la economía del libre mercado de ser «la ley de la selva», donde la «supervivencia de los más aptos» es la ley[287]. Por ello a los libertarios que defienden un libre mercado se les llama «darwinistas sociales» que desean el exterminio de los débiles en beneficio de los fuertes.

En primer lugar, esos críticos olvidan el hecho de que la operación del libre mercado es enormemente diferente de la acción gubernamental. Cuando un gobierno actúa, los críticos individuales no tienen poder para cambiar el resultado. Solo pueden hacerlo si pueden acabar convenciendo a los dirigentes de que deberían cambiar su decisión, lo que puede tomar mucho tiempo o ser totalmente imposible. Sin embargo, en el libre mercado no hay una decisión final impuesta por la fuerza: cada uno es li-

bre de tomar sus propias decisiones y cambiar así de forma significativa los resultados del «mercado». En resumen, quien sienta que el mercado ha sido muy cruel con ciertos empresarios o con otros perceptores de rentas es perfectamente libre para fundar un fondo de ayuda con las donaciones y concesiones que reciba. Quienes critican la caridad privada existente como «insuficiente» son perfectamente libres para completarla por sí mismos. Debemos tener cuidado de hipostasiar el «mercado» como una entidad real, que toma decisiones inexorables. El mercado es el resultante de las decisiones de todos los individuos en la sociedad, la gente puede gastar su dinero en lo que quiera y puede tomar cualquier decisión que afecte a su persona o propiedad. No tienen que batallar ni convencer a ninguna entidad conocida como «mercado» antes de poner en efecto sus decisiones.

De hecho, el libre mercado es precisamente lo más opuesto a la sociedad de la «selva». La selva se caracteriza por la guerra de todos contra todos. Un hombre solo puede obtener ganancias a costa de otro, apropiándose de la propiedad de este último. Con todos en un nivel de subsistencia, hay una verdadera lucha por la supervivencia, donde los más fuertes aplastan a los más débiles. En el libre mercado, por el contrario, un hombre solo obtiene ganancias sirviendo a otro, aunque también puede retirarse a una producción de autosuficiencia en un nivel primitivo, si así lo prefiere. Es precisamente a través de la cooperación pacífica del mercado como ganan todos los hombres mediante el desarrollo de la división del trabajo y la inversión de capital. Aplicar el principio de la «supervivencia de los más aptos» tanto a la jungla como al mercado es ignorar la pregunta básica: *¿Aptitud para qué?* Los «aptos» en la selva son los mejores en el ejercicio de la fuerza bruta. Los «aptos» en el libre mercado son los mejores sirviendo a la sociedad. La selva es un lugar bestial donde unos se aprovechan de los otros y todos viven al nivel de inanición, el mercado es un lugar pacífico y productivo donde todos a la vez se sirven a

sí mismos y a otros y viven en niveles de consumo infinitamente mayores. En el mercado, la gente caritativa puede ayudar, un lujo que no puede darse en la selva.

Por tanto, el libre mercado transforma la competencia destructiva por una mera subsistencia de la selva en una competencia *cooperativa* pacífica mediante el servicio a uno mismo y a los otros. En la selva, solo algunos ganan a costa de los otros. En el mercado, todos ganan. Es el mercado, la sociedad contractual, el que da orden al caos, somete a la naturaleza y *erradica* la selva, el que permite a los «débiles» vivir productivamente o separar las donaciones de la producción, en un estilo regio en comparación con la vida de los «fuertes» en la selva. Además el mercado, al elevar los niveles de vida, permite al hombre el ocio para cultivar sus propias cualidades de civilización que le distinguen de las bestias.

Es precisamente el *estatismo* el que está haciendo volver la ley de la selva, volviendo el conflicto, la falta de armonía, la lucha de castas, la conquista y la guerra de todos contra todos y la pobreza general. En lugar de la «lucha» pacífica de la competencia en el servicio mutuo, el estatismo instituye el caos en el cálculo y la lucha mortal de la competencia darwinista social por los privilegios políticos y la subsistencia limitada.

11. Poder y coerción

A. «OTRAS FORMAS DE COERCIÓN»: EL PODER ECONÓMICO

Una crítica muy habitual a la postura libertaria es la siguiente: Por supuesto que no nos gusta la violencia y los libertarios resultan útiles al apuntar sus peligros. Pero sois muy *simplistas* porque ignoráis las demás formas significativas de coerción ejercitada en la sociedad: el poder coercitivo *privado*, aparte de la violencia

ejercida por el Estado o los criminales. El gobierno debe estar listo para emplear su coerción para controlar o compensar esta coerción privada.

En primer lugar, esta aparente dificultad de la doctrina libertaria puede eliminarse rápidamente limitando el concepto de coerción al uso de la *violencia*. Esta limitación tendría el valor añadido de confinar estrictamente la violencia legalizada de la policía y los tribunales a la esfera de su competencia: combatir la *violencia*. Pero podemos ir más allá, pues podemos demostrar las contradicciones inherentes en el concepto más amplio de la coerción.

Un tipo bien conocido de «coerción privada» es el vago pero aparentemente ominoso «poder económico». Un ejemplo habitual del ejercicio de dicho «poder» es el caso de un trabajador despedido de este, especialmente en una gran empresa. ¿No es «tan malo como» la coerción violenta contra la propiedad del trabajador? ¿No es otra forma más sutil de robo al trabajador, ya que se priva de dinero que habría recibido si el trabajador no hubiera ejercido su «poder económico»?

Analicemos de cerca esta situación. ¿Qué ha hecho exactamente el empresario? Ha *rehusado continuar realizando* cierto intercambio, que el trabajador preferiría haber mantenido. En concreto, A, el empresario, rehúsa *vender* cierta suma de dinero a cambio de la compra del servicio del trabajo de B. A B le gustaría realizar cierto intercambio, a A, no. El mismo principio puede aplicarse a todos los intercambios a todo lo largo y ancho de la economía. Un trabajador intercambia trabajo por dinero con un empresario, un tendero intercambia huevos por dinero con un cliente, un paciente intercambia dinero por servicios de un doctor y así sucesivamente. Bajo un régimen de libertad donde no se permita el uso de violencia, todo hombre tiene el derecho a realizar intercambios o a no realizarlos como y con quien quiera. Luego cuando se realizan los intercambios ambas partes se be-

nefician. Hemos visto que si *se obliga* a un intercambio, al menos una parte pierde. Incluso es dudoso que el ladrón gane a largo plazo, pues un sociedad en la que se hayan practicado la violencia y la tiranía a gran escala reducirá tanto la productividad y se verá tan infectada de miedo y odio que incluso los ladrones pueden sentirse insatisfechos cuando comparen su botín con lo que podrían haber ganado con la producción y el comercio en el libre mercado.

Por tanto, el «poder económico» es simplemente el derecho en un régimen de libertad a rechazar realizar un intercambio. Todo hombre tiene este poder. Todo hombre tiene el mismo derecho a rechazar realizar un ofrecimiento de intercambio.

Ahora bien, debería resultar evidente que el estatista «templado», que concede que la violencia es mala, pero añade que la violencia del gobierno es a veces necesaria para contrapesar la «coerción privada del poder económico», se ve atrapado en una contradicción insoluble. A rechaza realizar un intercambio con B. ¿Quiénes somos nosotros para decir, o quién es el gobierno para actuar, si B blande un arma y ordena a A hacer el intercambio? Es la pregunta crucial. Solo hay dos posiciones que podamos adoptar en el mercado: *o bien* B está ejerciendo violencia y debería ser detenido de inmediato, *o bien* B está perfectamente justificado para dar este paso, ya que está simplemente «contrapesando la coerción sutil» del poder económico ejercido por A. O bien la empresa de defensa debe acudir inmediatamente en defensa de A o bien debe rehusar hacerlo, quizá apoyando a B (o haciéndole a B el trabajo). *¡No hay solución intermedia!*

B está ejerciendo violencia, es indiscutible. En términos de ambas posturas, esta violencia es, o bien invasiva y por tanto injusta, o bien defensiva y por tanto justa. Si adoptamos el argumento del «poder económico», debemos elegir la última postura; si lo rechazamos, la primera. Si elegimos el concepto de «poder económico», debemos emplear la violencia para combatir *cual-*

quier rechazo de intercambio; si lo rechazamos, emplearemos la violencia para evitar cualquier *imposición* violenta de intercambio. No hay manera de evitar estas dos alternativas excluyentes. El estatista «templado» no puede decir lógicamente que hay «muchas formas» de coacción injustificada. Debe elegir una u otra y mantener su postura de acuerdo con ello. O bien debe decir que solo hay una forma de coerción ilegal: la abierta violencia física; o bien debe decir que solo hay una forma de coerción ilegal: el rechazo al intercambio.

Ya hemos descrito completamente el tipo de sociedad construida a partir de los fundamentos libertarios, una sociedad marcada por la paz, la armonía, la libertad, la máxima utilidad para todos y la progresiva mejora de los niveles de vida. ¿Cuál sería la consecuencia de adoptar la premisa del «poder económico»? Sería una sociedad de esclavos, porque ¿qué otra cosa puede ser la prohibición del rechazo a trabajar? Sería asimismo una sociedad en la que los iniciadores declarados de la violencia serían tratados con amabilidad, mientras que sus víctimas se verían reprendidas como responsables «reales» de su propio yugo. Esa sociedad supondría realmente una guerra de todos contra todos, un mundo en el que se extenderían sin control la conquista y la explotación.

Analicemos con más detalle el contraste entre el poder de la violencia y el «poder económico», en otras palabras, entre la víctima del bandido y el hombre que pierde su trabajo en la empresa Ford. Llamemos en ambos casos al supuesto ejercitante de poder como P y a su supuesta víctima como X. En el caso del bandido o del ladrón, P roba a X. En otras palabras, P vive de empobrecer a X y a otros X. Este es el significado de poder en su original sentido *político*. Pero ¿qué pasa con el «poder económico»? Por el contrario, ¡aquí el pretendido empleado reclama estridentemente la propiedad de P! En este caso, X se aprovecha de P y no al contrario. Quienes lamentan la difícil situación del trabaja-

dor del automóvil que no puede obtener un trabajo en la Ford no parecen darse cuenta de que antes de Ford y sin ella no habría ningún trabajo en absoluto. Por tanto nadie puede tener ningún tipo de «derecho natural» a un trabajo en la Ford, mientras que *sí* tiene sentido afirmar un derecho natural a la libertad, un derecho que puede tener cada persona sin depender de la existencia de otros (como la Ford). En resumen, la doctrina libertaria, que proclama un derecho natural de defensa contra el poder *político*, es coherente y tiene sentido, pero no tienen sentido ningún proclamado derecho de defensa contra el «poder económico». Está claro que aquí hay enormes diferencias entre los dos conceptos de «poder»[288].

B. PODER SOBRE LA NATURALEZA Y PODER SOBRE EL HOMBRE

Es muy común, e incluso está de moda, discutir sobre los fenómenos del mercado en términos de «poder»; es decir en términos solo apropiados para el campo de batalla. Hemos visto la falacia de la crítica a l mercado de la «vuelta a la selva» y hemos visto cómo el igualmente falaz concepto del «poder económico» se ha aplicado a la economía de los intercambios. La terminología del poder político, de hecho, domina a menudo las discusiones sobre el mercado: los pacíficos empresarios son «monarcas económicos», «señores feudales de la economía» o «barones ladrones». Al negocio se le denomina «sistema de poder» y las empresas son «gobiernos privados» e incluso, si son muy grandes, «imperios». Aunque es menos llamativo, los hombres tienen «poder de negociación» y las empresas emplean «estrategias» y «rivalidades», igual que en las contiendas militares. Recientemente se han aplicado erróneamente teorías de «juegos» a la actividad del mercado, llegando al absurdo punto de comparar los intercambios en el mercado con un «juego de suma cero» (una interrela-

ción en la que la pérdida de A es exactamente igual a la ganancia de B).

Por supuesto, así *es* como actúa el poder coercitivo de conquista y robo. Aquí la ganancia de un hombre *es* la pérdida de otro; la victoria de uno, es la derrota de otro. Esas relaciones sociales solo pueden describirse como conflicto. Pero la verdad del libre mercado es la opuesta: aquí *todos* son «vencedores» y ganan con las relaciones sociales. El lenguaje y los conceptos del poder político son especialmente *inapropiados* para la sociedad del libre mercado.

Aquí la confusión esencial es el no distinguir entre dos conceptos muy diferentes: el *poder sobre la naturaleza* y el *poder sobre el hombre*.

Es fácil ver que el *poder* de un individuo es su capacidad de controlar su entorno con el fin de satisfacer sus deseos. Un hombre con un hacha tiene el *poder* de talar un árbol, un hombre con una fábrica tiene el poder, junto con otros factores complementarios, de producir bienes de capital. Un hombre con un arma tiene el *poder* de forzar a un hombre desarmado a que haga lo que le pida, *siempre que* este no elija resistirse o aceptar que le maten de un tiro. Debería quedar claro que hay una distinción básica entre los dos tipos de poder. El *poder sobre la naturaleza* es el tipo de poder sobre el que debe construirse la civilización: la historia humana es la historia de los avances o intentos de avance en este poder. Por el contrario, el *poder sobre el hombre no* aumenta el nivel de vida ni promueve la satisfacción de todos, como si hace el poder sobre la naturaleza. Por su propia esencia, en la sociedad solo algunos pueden ejercer poder sobre los hombres. Allí donde existe poder sobre el hombre, algunos deben ser los poderosos y otros los sometidos a dicho poder. Por el contrario, *todos* los hombres pueden adquirir y adquieren poder sobre la naturaleza.

De hecho, si atendemos a la condición básica del hombre cuando aparece en el mundo, es obvio que la única manera de preservar su vida y mejorarla es conquistar la naturaleza, transformar la faz de la tierra para satisfacer sus deseos. Desde el punto de vista de todos los miembros de la raza humana, es evidente que solo esa conquista es productiva y vital. El poder de un hombre sobre otro no puede contribuir al avance de la humanidad, solo puede generar una sociedad en la que el robo ha reemplazado a la producción, la hegemonía ha suplantado a los contratos, la violencia y el conflicto han ocupado el lugar del orden y la armonía pacíficos del mercado. El poder de un hombre sobre otro es *parasitario* en lugar de creativo, porque significa que los conquistadores de la naturaleza están sujetos al dictado de quienes a su vez conquisten a su prójimo. Cualquier sociedad de fuerza (sea esta gobernada por bandas o criminales o por un Estado organizado) significa fundamentalmente la ley de la selva o el caos económico. Más aun, sería una selva, una lucha en el sentido del darwinismo social, en la que los supervivientes no serían realmente los «más aptos», pues la «aptitud» de los vencedores consistiría únicamente en su capacidad para rapiñar a los productores. No serían lo más aptos para el avance de la especie humana: estos son los productores, los conquistadores de la *naturaleza*.

Por tanto, la doctrina libertaria defiende la maximización de *poder del hombre sobre la naturaleza* y la erradicación del *poder del hombre sobre el hombre*. Los estatistas, al conceder este último poder, suelen no darse cuenta de que en su sistema de poder del hombre sobre la naturaleza se atrofiaría y se convertiría en insignificante.

Albert Jay Nock apuntaba hacia esta dicotomía cuando en *Our Enemy the State [Nuestro enemigo: El Estado*] distinguía entre *poder social* y *poder del Estado*[289]. Quienes correctamente se resisten a cualquier término que asigne características antropomórficas a la «sociedad» son cautelosos a la hora de aceptar esta termi-

nología. Pero esta distinción es realmente importante. El «poder social» de Nock es la conquista de la naturaleza por parte de la sociedad (de la humanidad): el poder que ha ayudado a producir la abundancia que el hombre ha sido capaz de obtener de la tierra. Su «poder del Estado» es el *poder político* (el uso de medios políticos, en oposición a los «medios económicos», para llegar a la riqueza). El poder del Estado es el poder del hombre sobre el hombre, el ejercicio de la violencia coercitiva de un grupo sobre otro.

Nock utilizaba estas categorías para analizar de forma brillante los eventos históricos. Veía la historia de la humanidad como una disputa entre el *poder social* y el *poder del Estado*. El hombre (liderado por los productores) siempre ha tratado de avanzar en la conquista de su entorno natural. Y el hombre (otros hombres) siempre ha intentado extender el *poder político* para apropiarse de los frutos de esta conquista de la naturaleza. La historia puede así interpretarse como una disputa entre el poder social y el poder del Estado. En los periodos de mayor abundancia, por ejemplo, después de la Revolución Industrial, el poder social adquiere una gran ventaja sobre el poder político, que este no puede enjugar. Los periodos de estancamiento son aquellos en los que el poder del Estado ha llegado al fin a extender su control sobre las áreas más nuevas del poder social. El poder del estado y el poder social son antitéticos y el primero vive a costa de explotar al segundo. Está claro conceptos aquí avanzados («poder sobre la naturaleza» y «”poder sobre el hombre») son generalizaciones y aclaraciones de la categorías de Nock.

Hay un problema que puede parecer extraño: ¿Cuál es la naturaleza del «poder de compra» en el mercado? ¿No es un poder sobre el hombre y, aun así, «social» y del mercado libre? Sin embargo, esta contradicción es solo aparente. El dinero tiene «poder de compra» solo porque otra gente desea aceptarlo a cambio de bienes, es decir, están dispuestos a comerciar. El poder de inter-

cambio reside (en ambos lados del comercio) en la *producción* y esta es precisamente la conquista de la *naturaleza* que hemos estado analizando. De hecho, es el proceso de intercambio (la división del trabajo) lo que permite que el poder del hombre sobre la *naturaleza* se extienda más allá del nivel primitivo. Fue el poder sobre la *naturaleza* el que hizo que la Ford se hubiera desarrollado con tal abundancia y era *este* poder el que el airado pretendiente de empleo amenazaba con apropiarse (mediante el poder político), al tiempo que se quejaba del «poder económico» de la Ford.

En suma, la terminología del poder político debería aplicarse solo a quienes empleen violencia. Los únicos «gobiernos privados» son esas gentes y organizaciones que agraden a las personas y propiedades que no son parte del Estado oficial que domina cierto territorio. Estos «estados privados» o gobiernos privados, pueden colaborar con el Estado oficial, como hacían los gobiernos de los gremios en la Edad Media y los sindicatos y cartelistas hoy día, o pueden competir con el Estado oficial y ser considerados como «criminales» o «bandidos».

12. El problema de la suerte

Una crítica habitual a las decisiones del libre mercado es que la «suerte» desempeña un papel fundamental en la determinación de rentas. Incluso quienes conceden que la renta de un factor tiende a igualar productividad marginal descontada ante los consumidores y que los empresarios en el libre mercado reducen los errores al mínimo absoluto, añaden que la suerte desempeña un papel en la determinación de las rentas. Después de acusar al mercado de otorgar laureles indebidos a los afortunados, el crítico continúa pidiendo la expropiación de los «ricos» (o afortunados) y el subsidio a los «pobres» (o desafortunados).

¿Y cómo puede aislarse e identificarse a la suerte? Debería ser evidente que es imposible. En toda acción de mercado la suerte

se entremezcla inextricablemente y es imposible de aislar. En consecuencia, no hay justificación para decir que los ricos tienen más suerte que los pobres. Bien podría ser que muchos o la mayoría de los ricos hayan sido *desafortunados* y estén obteniendo menos que su productividad marginal descontada real, mientras que la mayoría de los pobres han sido *afortunados* y estén obteniendo más. Nadie puede decir cuál es la distribución de la suerte, por lo que este caso no justifica una política de «redistribución».

Solo en un sector del mercado la suerte determina el resultado de una manera pura e identificable: las ganancias y pérdidas del *juego*[290]. ¿Pero es esto los que los críticos estatistas *realmente* desean: confiscar las ganancias de los ganadores en el juego para pagar a los perdedores? Por supuesto, esto significaría de desaparición inmediata del juego (excepto como actividad ilícita) pues no tendría sentido seguir jugando. Incluso posiblemente los perdedores protestarían por la compensación, pues aceptaron libre y voluntariamente las reglas del azar antes de empezar el juego. La política gubernamental de neutralizar la suerte destruye la satisfacción que *todos* los participantes obtienen del juego[291].

13. La analogía con el regulador del tráfico

Por su popularidad, debemos considerar brevemente la «analogía con el regulador del tráfico», la doctrina de que el gobierno obviamente debe regular la economía «igual que debe regularse el tráfico». Es hora de que este *non sequitur* flagrante sea condenado al olvido. Necesariamente, cada propietario regula su propiedad. De la misma forma, cada propietario de una carretera fijará las normas para su uso. Lejos de ser un argumento para el estatismo, la regulación es simplemente el atributo de *toda* propiedad. Quienes posean las carreteras regularán su uso. Actualmente el gobierno es propietario de la mayoría de las carreteras y, por

tanto, las regula. En una sociedad de libre mercado puro, los propietarios *privados* operarían y controlarían sus propias carreteras. Obviamente, la «analogía con el regulador del tráfico» no puede generar ningún argumento contra el libre mercado puro.

14. Superdesarrollo y subdesarrollo

Los críticos a menudo acusan de cosas opuestas al libre mercado. Los historicistas pueden aceptar que el libre mercado es ideal para cierta etapa de desarrollo económico, pero insisten en que es inapropiado para otras. Así, se ha exhortado a las naciones desarrolladas a adoptar planificaciones desde el gobierno porque «la economía moderna es demasiado compleja» para seguir sin planificarse, «la frontera ha desaparecido» y «la economía es ahora madura». Pero, por el contrario, se ha dicho a los países subdesarrollados que deben adoptar métodos de planificación estatal *a causa* de su situación relativamente primitiva. Luego cualquier economía, o está demasiado desarrollada, o está demasiado subdesarrollada, para el *laissez-faire* y podemos estar seguros, no sé por qué, de que el momento para este nunca llegará.

La «economía del desarrollo», tan de moda actualmente, es una regresión al historicismo. Las leyes de la economía aplican a cualquier nivel particular de desarrollo económico. A cualquier nivel, un cambio de progreso consiste en un aumento del capital *per capita* de la población y este se incrementa en el libre mercado, en preferencias temporales bajas, en empresarios previsores y en suficientes recursos laborales y naturales. Los términos cambio de *progreso* y cambio de *regresión* son mucho mejores que «crecimiento», un término que expresa una analogía biológica que llama a equívoco y que implica alguna ley real que dicta que una economía debe «crecer» continuamente, e incluso a un ritmo constante. Por supuesto, en realidad un economía puede «decrecer» igual de fácilmente.

También es desafortunado el término «subdesarrollado», pues implica que hay algún nivel o norma que la economía debería haber cumplido sin éxito, porque alguna fuerza externa no los ha «desarrollado». El término «atrasado», ya pasado de moda, aunque también es normativo, al menos destaca la responsabilidad por la relativa pobreza de una economía en las propias políticas de la nación.

El país pobre puede progresar mejor permitiendo que funcionen las empresas e inversiones privadas y haciendo que los naturales y extranjeros puedan invertir sin obstáculos ni molestias. En lo que se refiere al país rico y sus «complejidades», los delicados procesos del libre mercado están adecuadamente equipados la manejar complejos ajustes e interrelaciones mucho más eficientemente que cualquier forma de planificación estatal.

15. El Estado y la naturaleza del hombre

Puesto que se ha planteado el problema de la naturaleza del hombre, ahora nos ocuparemos brevemente de un argumento que ha prevalecido en la filosofía social de la Iglesia Católica, concretamente que el Estado es parte de la naturaleza esencial del hombre. Este punto de vista tomista derive de Aristóteles y Platón, quienes, en su búsqueda de una ética racional, llegaron a la conclusión de que el Estado era la encarnación del organismo moral de la humanidad. El que *el hombre* debería hacer esto y lo otro, se tradujo rápidamente en la prescripción: El Estado debería hacer esto y lo otro. Pero no se examinó en detalle en ningún momento la naturaleza del propio Estado.

Es típica una obra muy influyente en los círculos católicos: *The State in Catholic Thought [El Estado en el pensamiento católico*], de Heinrich Rommen[292]. Siguiendo a Aristóteles, Rommen intenta basar el Estado en la naturaleza del hombre apuntado que este es un ser social. Al probar que la naturaleza humana se ajusta

mejor a una sociedad, cree que ha llegado a ofrecer una razón para el Estado. Pero veremos que no lo ha hecho en modo alguno, en cuanto nos demos cuenta de que Estado y sociedad no son de ninguna manera sinónimos. Debe refutarse la opinión de los libertarios de que el Estado es un instrumento *antisocial* antes de que pueda aceptarse este *non sequitur*. Rommen reconoce que Estado y sociedad son distintos, pero sigue justificando el Estado con argumentos aplicables solo a la sociedad.

También afirma la importancia de la ley, aunque afortunadamente no especifica las normas legales concretas que considera necesarias. Aun así, tampoco ley y Estado son sinónimos, aunque este sea un error que eviten pocos autores. Buena parte de la ley anglosajona se desarrolló a partir de las normas adoptadas voluntariamente por el propio pueblo (ley civil, ley mercantil, etc.), no como legislación estatal[293]. Rommen también destaca la importancia para la sociedad de la *predictibilidad* de la acción, que solo podría asegurar el Estado. Aun así, la esencia de la naturaleza humana es que no puede considerarse como realmente predecible: en caso contrario estaríamos tratando, no con hombres libres, sino con miembros de una colonia de hormigas. Y si *pudiéramos* forzar a los hombres a marchar al unísono de acuerdo con una serie de normas predecibles, sin duda no sería una conclusión previsible que todos deberíamos aclamar un ideal como ese. Algunas personas lo combatirían ferozmente. Finalmente si la «norma obligatoria» se limitara a la «abstención de agredir a otros», (1) no hace falta un Estado para esa obligación, como hemos señalado antes, y (2) la inherente agresión del propio Estado violaría dicha norma[294].

16. Derechos humanos y derechos de propiedad[295]

Los críticos de la economía de libre mercado afirman frecuentemente que *ellos* están interesados en preservar los «derechos hu-

manos» más que los derechos de propiedad. Esta dicotomía artificial entre derechos humanos y de propiedad ha sido a menudo refutada por los libertarios, que han apunto que (*a*) los derechos de propiedad, por supuesto, se aplican a humanos y solo a humanos y (*b*) que el «derecho humano» a la vida requiere el derecho a quedarse con lo que uno haya producido para nuestro sostenimiento y mejora. En resumen, han demostrado que los derechos de propiedad son también indisolublemente derechos humanos. Además, han apuntado que el «derecho humano» a la prensa libre no sería más que una farsa en un país socialista, donde el Estado posee las imprentas y decide su asignación y la de los capitales destinados a la prensa[296].

Sin embargo, hay otros puntos de los que ocuparse. Porque no solo los derechos de propiedad son igualmente derechos humanos, sino que en su sentido más profundo no *hay* otros derechos que los de propiedad. En suma, los *únicos* derechos humanos son los derechos de propiedad. Esto es cierto en varios sentidos. En primer lugar, cada individuo, como hecho natural, es propietario *de sí mismo*, su propio gobernante. Los derechos «humanos» que se defienden en la sociedad pura de libre mercado son, efectivamente, el *derecho de propiedad* de cada hombre sobre su propio ser y de *este* derecho de propiedad se deriva su derecho a los bienes materiales que haya producido.

En segundo lugar, los supuestos «derechos humanos» pueden reducirse a derechos de propiedad, aunque en muchos casos no se vea claramente. Tomemos por ejemplo el «derecho humano» a la libertad de expresión. La libertad de expresión se supone que significa el derecho de todos a decir lo que queramos. Pero la pregunta que se olvida es: ¿Dónde? ¿Dónde tiene un hombre este derecho? Sin duda no lo tiene en una propiedad que esté allanando. Es decir, tiene este derecho solo en *su* propiedad o en la de otro que se lo haya permitido, por donación o contrato. De hecho no existe algo así como un derecho independiente a la «li-

bertad de expresión», solo hay un derecho de *propiedad* de un hombre: el derecho a hacer lo que quiera con lo suyo o a llegar a acuerdos voluntarios con otros propietarios.

Al concentrarse en derechos «humanos» vagos e integrales no solo se ha descuidado este hecho, sino además esto ha llevado a la creencia de que hay necesariamente conflictos entre derechos individuales y un supuesto «orden público» o un «bien público». Estos conflictos han llevado a su vez a la gente a creer que ningún derecho puede ser absoluto, que todos deben ser relativos y tentativos. Tomemos, por ejemplo, el derecho humano a la «libertad de reunión». Supongamos que un grupo de ciudadanos desea protestar contra cierta medida. Utiliza las calles para este propósito. Por otro lado, la policía disuelve la reunión bajo el pretexto de que obstruye el tráfico. Lo que pasa es que no hay manera de resolver este conflicto, salvo arbitrariamente, porque el *gobierno* es el propietario de las calles. La propiedad pública, como hemos visto, genera inevitablemente conflictos insolubles. Porque, por un lado, el grupo de ciudadanos puede argumentar que son contribuyentes y tienen por tanto derecho a usar las calles para reunirse, mientras que, por otro, la policía tiene razón en que el tráfico se obstruye. No hay forma racional de resolver el conflicto, porque hasta ahora no hay una verdadera propiedad del valioso recurso «calle». En una sociedad libre pura, en la que las calles serían de propiedad privada, la cuestión sería sencilla: sería el propietario de la calle quien decida y correspondería a los ciudadanos tratar de que el dueño les alquile voluntariamente el espacio de la calle. Si toda la propiedad fuera privada, estaría muy claro que los ciudadanos no tendrían ningún difuso «derecho de reunión». El derecho sería de *propiedad* al usar su dinero para intentar comprar o alquilar espacio en el que realizar su protesta y solo podrían llevarla a cabo si el propietario de la calle acepta el trato.

Consideremos finalmente el clásico caso que supuestamente demuestra que los derechos individuales nunca pueden ser absolutos, sino que deben ser limitados por el «orden público»: la famosa sentencia del Juez Holmes de que ningún hombre tienen derecho a gritar «fuego» en un teatro abarrotado. Se supone que esto demuestra que la libertad de expresión no puede ser absoluta. Pero si dejamos de ocuparnos de este supuesto derecho humano y vemos los derechos de *propiedad* afectados, la solución queda clara y vemos que no hay necesidad de debilitar la naturaleza absoluta de los derechos. Porque la persona que grita mintiendo «fuego» debe ser o bien el *propietario* (o su representante) o un invitado o cliente. Si es el propietario, ha cometido un fraude a sus clientes. Ha tomado su dinero a cambio de la promesa de una función y ahora, en su lugar, interrumpe la representación gritando falsamente «fuego» y creando disturbios entre sus clientes. Por tanto ha faltado deliberadamente a su obligación contractual y por tanto ha violado los *derechos de propiedad* de sus clientes.

Supongamos, por otro lado, que quien grita no es el propietario, sino un cliente. En ese caso, está obviamente violando el derecho de propiedad del dueño del teatro (así como el de los demás clientes). Como invitado, está dentro de la propiedad bajo ciertas condiciones y tiene la obligación de no violar los derechos de propiedad del dueño interrumpiendo la representación que este ofrece a sus clientes. La persona que maliciosamente grita «fuego» en un teatro abarrotado es, por tanto, un criminal, no porque su supuesto «derecho a la libre expresión» deba ser pragmáticamente restringido por un supuesto «bien público», sino porque ha violado clara y evidentemente los derechos de propiedad de otro ser humano. Por tanto, no hay necesidad de poner límites a estos derechos.

Como este tratado es praxeológico y no ético, el objetivo de esta exposición *no* ha sido convencer al lector de que deberían

mantenerse los derechos de propiedad. Más bien hemos intentado demostrar que la persona que desee construir una teoría política basada en los «derechos» no solo no debe descartar la falsa distinción entre derechos humanos y de propiedad, sino apercibirse de que los primeros deben incluirse entre los segundos.

Apéndice: El Profesor Oliver y los Objetivos Socioeconómicos

Hace unos años, el profesor Henry M. Oliver publicó un importante estudio: un análisis lógico de los objetivos éticos en los asuntos económicos[297]. El profesor Kenneth J. Arrow ha alabado el trabajo como un logro pionero en el camino hacia la «axiomatización de una ética social». Por desgracia, este intento de «axiomatización» es un conjunto de falacias lógicas[298].

Es reseñable lo difícil que les ha resultado a economistas y filósofos políticos tratar de enterrar el *laissez-faire*. Durante bastante más de medio siglo, el pensamiento del *laissez-faire*, sea en su versión iusnaturalista o utilitaria, ha sido extremadamente raro en el mundo occidental. Y aun así, a pesar de la continua proclamación de que este ha sido completamente «desacreditado», la inseguridad ha marcado este debate de un solo bando. Y así, de vez en cuando, los autores se han visto obligados a usar el fantasma del *laissez-faire*. La ausencia de oposición ha creado una serie de monólogos ligeramente preocupados, más que una viva discusión entre dos bandos. Sin embargo, los ataques continúan y ahora el profesor Oliver ha llegado a escribir un libro completamente dedicado a intentar refutar el pensamiento del *laissez-faire*.

A. EL ATAQUE A LA LIBERTAD NATURAL

Oliver empieza apuntando a la defensa de los derechos naturales del *laissez-faire*, el sistema de la libertad natural[299]. Le preocupa que los estadounidenses parezcan seguir aferrados a esta doctrina solo en la teoría, pero no en la práctica. En primer lugar, avanza varias versiones de la posición libertaria, incluyendo la versión «extremista»: «Un hombre tiene derecho a hacer lo que quiera consigo», así como la Ley de Spencer de la Igual Libertad y la posición «semiutilitarita» de que «un hombre el libre de hacer lo que quiera siempre que no dañe a alguien». La posición «semiutilitarita» es fácil de atacar y Oliver no tiene problemas para demostrar su vaguedad. «Daño» puede interpretarse para cubrir prácticamente todas las acciones, por ejemplo, quien odie el color rojo puede argumentar que alguien le inflige un «daño estético» al vestir un abrigo rojo.

Como es habitual, Oliver tiene menos paciencia con la versión «extremista», que, afirma, «no significa que se interprete literalmente», no es una afirmación seriamente razonada, etc. Esto le permite dedicarse inmediatamente a atacar las versiones modificadas y más débiles del libertarismo. Pero sí es una afirmación seria y debe tratarse con seriedad, especialmente si se reemplaza en la frase «Un» por «Todo». Demasiado a menudo el debate político se ha cortocircuitado por el comentario despreocupado de alguien que dice «¡no puedes hablar en serio!». Hemos visto antes que la Ley de Spencer de Igual Libertad es realmente una versión redundante de la afirmación «extremista» y que la primera parte implica la segunda. La afirmación «extremista» permite una exposición más nítida, evitando muchas de las trampas interpretativas de la versión más ligera.

Ocupémonos ahora de las críticas generales de Oliver a la posición libertaria. Tras conceder que tiene «un gran atractivo superficial», Oliver detalla una serie de críticas que se supone que tratar de demostrar su falta de lógica:

(1) Cualquier delimitación de la propiedad «restringe la libertad», es decir, la libertad de otros de usar esos recursos. Esta crítica emplea incorrectamente el término «libertad». Obviamente, cualquier derecho de propiedad infringe en otros la «libertad de robar». Pero ni siquiera necesitamos a los derechos de propiedad para establecer esta «limitación»: la existencia de otra *persona*, en un régimen de libertad, restringe la «libertad» de otros de asaltarle. Aun así, por definición, la libertad no puede restringirse así, porque la libertad se define como libertad de control *de lo que se posee* sin ser molestado por los demás. La «libertad de robar o asaltar» permitiría privar a alguien (la víctima del robo o asalto) de su persona o propiedad por fuerza o fraude y por tanto violaría la cláusula de la libertad total: *todo* hombre es libre de hacer lo que le plazca con sus propiedades. Hacer lo que nos plazca con las propiedades *de otros* afecta a la libertad de estos.

(2) Una crítica más importante a los ojos de Oliver es que los derechos naturales conllevan un concepto de propiedad que consiste en «cosas» y que un concepto como ese elimina la propiedad de los «derechos» intangibles. Oliver sostiene que si la propiedad se define como un grupo de cosas, entonces todas las propiedades en derechos, como acciones y bonos tendrían que eliminarse, mientras que si la propiedad de define como «derechos» aparecen problemas insolubles al definir estos aparte de la costumbre legal actual. Más aun, la propiedad de «derechos» separada de las «cosas» permite que surjan derechos no asociados al *laissez-faire*, como «derechos en el trabajo», etc. Es la crítica principal de Oliver.

Este punto es completamente erróneo. Aunque la propiedad es verdaderamente un grupo de cosas físicas, *no hay dicotomía* entre cosas y derechos: de hecho, los «derechos» son simplemente derechos *a* cosas. Una acción de una compañía petrolífera no es un «derecho» intangible en el limbo: es un certificado propiedad alícuota de la propiedad física de dicha compañía. De forma similar, un bono es directamente una reclamación de propiedad de

cierta cantidad de dinero y, en un análisis final, una propiedad alícuota de la propiedad física de la compañía. Los «derechos» (excepto las concesiones de privilegios monopolísticos, que se eliminarían en la sociedad libre) son simplemente reflejos divisibles de la propiedad física.

(3) Oliver trata de demostrar que la posición libertaria, como quiera que se formule, no lleva necesariamente al *laissez-faire*. Como hemos indicado, lo hace saltando rápidamente por encima de la posición «extremista» y concentrando su ataque en las incuestionables debilidades de algunas de sus formulaciones más cualificadas. Se ha criticado con justicia la cláusula del «daño» de los semiutilitaristas. La Ley de Spencer de Igual Libertad se ataca por su cláusula final y por la supuesta vaguedad de la oración «infrinja la igual libertad de cualquier otro». Realmente, como hemos visto, esta parte es innecesaria y bien podría eliminarse. Aun así, Oliver tiene en poca consideración la posición spenceriana. Crea definiciones alternativas de paja de «infracción» y demuestra que ninguna de estas alternativas lleva a un *laissez-faire* estricto. Una investigación más concienzuda habría llevado fácilmente a Oliver a la definición apropiada. De las cinco definiciones alternativas que propone, la primera simplemente define la infracción como «violación del código legal consuetudinario», una definición cuestionable que no emplearía ningún libertario racional. Al basar su argumento necesariamente en principios, el libertario debe diseñar su estructura por medio de la razón y no puede simplemente adoptar la costumbre legal existente.

Las definiciones cuarta y quinta de Oliver («cualquier ejercicio de control sobre la satisfacción o actos de otra persona») son asimismo tan vagas y tan cuestionables en el uso de la palabra «control» que ningún libertario las usaría jamás. Esto nos deja solo las definiciones segunda y tercera de «infracción», en las que Oliver se las arregla para eludir cualquier solución razonable al problema. La primera define «infracción» como «interferencia física di-

recta con el control de otro hombre de su persona y objetos en propiedad» y la segunda como «interferencia física directa más interferencia en forma de amenaza de daño». Pero la primera aparentemente excluye el fraude, mientras que la segunda no solo lo hace, sino que además *incluye* amenazas de competir con otros, etc. Como ninguna definición implica un sistema de *laissez-faire*, Oliver abandona pronto la tarea y concluye que el término «infracción» es inevitablemente vago y no puede usarse para deducir el concepto de libertad del *laissez-faire* y por tanto este necesita un aporte ético especial adicional además del postulado básico libertario.

A pesar de todo, *puede* encontrarse una definición adecuada de «infracción» que permita llegar a una conclusión de *laissez-faire*. No debe usarse el término «daño», vago y cuestionable. En su lugar, la infracción puede definirse como «interferencia física directa con otra persona o propiedad o la amenaza de dicha interferencia física». Contrariamente a la suposición de Oliver, el fraude *sí* se incluye en la categoría de «interferencia física directa», pues dicha interferencia no solo significa el uso directo de violencia armada, sino también actos como el allanamiento y el robo sin uso de armas. En ambos casos, la «violencia» se ha llevado a cabo en la propiedad de otro, importunándole físicamente. El fraude es implícitamente un robo, porque conlleva la apropiación física de la propiedad de otro bajo falsas premisas, es decir, a cambio de algo que nunca se entregó. En ambos casos, se toma la propiedad de otro sin su consentimiento.

Donde hay una voluntad, hay un camino y así vemos que es bastante fácil definir la fórmula de Spencer con suficiente claridad como para que de ella se derive el *laissez-faire* y solo el *laissez-faire*. Lo más importante a recordar es no usar expresiones tan vagas como «daño» o «control», sino términos específicos como «interferencia física» o «amenazas de violencia física».

B. EL ATAQUE A LA LIBERTAD DE CONTRATACIÓN

Después de despacharse a su gusto con los postulados básicos de los derechos naturales, Oliver continúa con un ataque a una clase concreta de estos derechos: la libertad de contratación[300]. Oliver define tres posibles postulados en la libertad de contratación: (1) «El hombre tiene derecho a la libertad de contratación»; (2) «El hombre tiene derecho a la libertad de contratación, salvo que los términos del contrato perjudiquen a alguien» y (3) «El hombre tiene derecho a la libertad de contratación, salvo que los términos del contrato infrinjan los derechos de otro». El segundo postulado puede descartarse de inmediato: de nuevo, la vaga noción de «perjuicio» puede ofrecer una excusa para una intervención ilimitada del Estado, como rápidamente apunta Oliver. Ningún libertario adoptaría esa expresión. La primera formulación es, por supuesto, la menos comprometida y no deja espacio para intervenciones del Estado. Aquí Oliver vuelve a escaquearse y dice que «muy pocas personas llevarían tan lejos la doctrina de la libertad de contratación». Tal vez, pero ¿desde cuándo la verdad se establece por votación mayoritaria? De hecho, el tercer postulado, con su expresión spenceriana, es nuevamente innecesario. Supongamos, por ejemplo, que A y B contratan libremente disparar a C. La tercera versión puede decir que este contrato sería ilegal. Pero en realidad ¡no debería serlo! Porque *el propio* contrato no puede violar ni viola los derechos de C. Es solo una posible acción subsiguiente contra C la que violaría sus derechos. Pero, en ese caso, es esa acción la que debe declararse ilegal y penalizarse, no el contrato previo. El primer postulado, que prevé la absoluta libertad de contratación es su formulación más clara y evidentemente la preferible[301].

Oliver ve el principio de libertad de contratación, por la necesidad de que haya un acuerdo mutuo entre dos personas, sujeto a una objeción aun más importante que el postulado de los dere-

chos naturales. Porque, pregunta Oliver, ¿cómo distinguimos entre un contrato libre y voluntario, por un lado, y el «fraude» y la «coacción» (que anula los contratos) por otro?

Primero, ¿cómo puede definirse claramente el fraude? Aquí la crítica de Oliver tiene dos partes:

(1) Dice que «la ley civil sostiene que ciertos tipos de omisiones, así como ciertos tipos de declaraciones falsas y secciones equívocas anulan los contratos. ¿Dónde termina esta regla de omisión?» Oliver ve, muy correctamente, que si no se permitiera ninguna omisión en absoluto, el grado de estatismo sería enorme. Aun así, este problema se resuelve muy sencillamente: ¡*cambiando* la ley civil para eliminar todas las reglas de omisión que haya! Es curioso que Oliver sea tan reacio incluso a considerar cambios en costumbres legales antiguas donde estos cambios parecen necesarios por principio o a darse cuenta de que los libertarios apoyarían esos cambios. Como los libertarios apoyan cambios radicales en toda la estructura política, no hay razón por la que deban obstaculizar el cambio de ciertos preceptos de la ley civil.

(2) Afirma que incluso las reglas contra las falsas declaraciones parecen estatistas para algunos y podrían ir más allá de sus límites actuales, y cita como ejemplo las regulaciones del SEC. Aun así, el problema real es que un sistema libertario no podría aceptar instituciones o regulaciones *administrativas* de ningún tipo. No podría dictarse ninguna nueva regulación. En el libre mercado puro, quien se vea dañado por falsas declaraciones llevaría a su oponente a los tribunales y allí obtendría reparación. Pero cualquier falsa declaración, cualquier fraude sería penado severamente en los tribunales, en la misma medida que los robos.

Segundo, Oliver quiere saber cómo puede definirse la «coacción». Aquí remitimos al lector a la anterior sección sobre «Otras formas de coacción». Oliver se confunde al mezclar contradicto-

riamente las definiciones de coacción como violencia física y como rechazo al intercambio. Como hemos visto, la coacción puede definirse racionalmente solo de una o de otra manera, no de ambas, pues entonces la definición es contradictoria. Además, confunda la violencia física interpersonal con la escasez impuesta por los hechos de la naturaleza, englobando ambas juntas como «coacción». Concluye con la confusa y desesperada afirmación de que la teoría de la libertad de contratación asume entre las partes contratantes una «igualdad de coacción» que no tiene sentido. De hecho, los libertarios afirman que no hay coacción en absoluto en el libre mercado. El absurdo de la igualdad de coacción permite a Oliver decir que la *verdadera* libertad de contratación requiere al menos la «competencia pura» forzada por el Estado.

Por lo tanto, el argumento de la libertad de contratación implica el *laissez-faire* y se deriva estrictamente del postulado de la libertad. Contrariamente a lo que afirma Oliver, no se necesitan otros postulados éticos que deducir el *laissez-faire* de este argumento. El problema de la coacción se resuelve completamente cuando se sustituye «violencia» por el equívoco término «coerción». Luego cualquier contrato es libre y por consiguiente válido cuando ha habido ausencia de violencia o amenaza de violencia por cualquiera de ambas partes.

Oliver realiza algunos ataques más a la «libertad legal», por ejemplo, acude al viejo lema de que «la libertad legal no se corresponde con la libertad "real" (u oportunidad efectiva)», cayendo de nuevo en la vieja confusión de libertad con poder o abundancia. En una de sus afirmaciones más provocativas, dice que «todos los hombres podrían disfrutar de una completa libertad legal solo bajo un sistema de anarquía» (p. 21). Es raro que alguien identifique un sistema *de derecho* como una «anarquía». ¡Si esto es anarquismo, muchos libertarios aceptarían el término!

C. EL ATAQUE A LA RENTA DE ACUERDO CON LOS INGRESOS

En el libre mercado, cada hombre obtiene rentas en dinero cuando puede vender sus bienes o servicios a cambio de este. La renta de cada uno variará de acuerdo con las valoraciones libres del mercado acerca de su productividad al atender los deseos de los consumidores. En su completo ataque al *laissez-faire*, el profesor Oliver, además de criticar las doctrinas de la libertad natural y la libertad de contratación, también condena este principio, o lo que él llama «la doctrina de la renta personal»[302].

Oliver afirma que como los trabajadores deben usar capital y tierra, el derecho de propiedad no puede basarse en lo que crea el trabajo humano. Pero ambos, bienes de capital y tierra, se pueden reducir, en último término al trabajo (y el tiempo): los bienes de capital se construyen a partir de los factores originales, tierra y trabajo, y la tierra tiene que descubrirse mediante el trabajo humano y puesta en producción igualmente por el trabajo. Por tanto, no solo el trabajo *actual*, sino también el trabajo «acumulado» (o más bien, trabajo y tiempo acumulados) generan dinero en la producción actual y así hay tanta razón para que los propietarios de esos recursos obtengan dinero como para que los trabajadores lo ganen en este momento. El derecho del trabajo *anterior* a ganar dinero se establece por el derecho de herencia, que deriva directamente del derecho de propiedad. El derecho a la herencia se basa no tanto en el derecho de las últimas generaciones a *recibir*, como en el de las generaciones previas a *otorgar*.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, podemos ocuparnos de algunas de las detalladas críticas de Oliver. Primero, establece incorrectamente el principio de «renta personal» y esto está en el origen de una gran confusión. Lo expresa así: «El hombre adquiere un derecho a la renta que él mismo crea». Incorrecto. Adquiere el derecho, no a la «renta», sino a la *propiedad* de lo que

él mismo crea. La importancia de esta distinción se verá de inmediato. El hombre tiene derecho a su propia *producción*, al producto de su energía, que de inmediato se convierte en su propiedad. Y obtiene su *renta* en dinero intercambiando esta propiedad, este producto de su energía o de la de sus antepasados, por dinero. Sus bienes o servicios se intercambian voluntariamente por dinero en el mercado. Por tanto, su renta está totalmente determinada por la valoración monetaria que el mercado dé a sus bienes o servicios.

Buena parte de las críticas subsiguientes de Oliver aparecen por ignorar el hecho de que todos los recursos complementarios se basan en el trabajo de individuos. También desprecia la idea de que «si un hombre hace algo, es suyo» como «muy simple». Puede que sea simple, pero eso en ciencia no debería ser un término peyorativo. Por el contrario, el principio de la navaja de Occam nos dice que cuando más simple sea la verdad, mejor. Por tanto, el criterio para una afirmación es su *verdad* y su simplicidad es, *ceteris paribus*, una virtud. De lo que se trata es de que cuando un hombre hace algo, le pertenece a él o a otro. Luego ¿a quién pertenecerá: al productor o a alguien que se lo robe al productor? Quizá sea una alternativa simple, pero en todo caso es necesaria.

Aun así, ¿cómo podemos decir cuándo una persona ha «hecho» algo o no? Oliver se preocupa considerablemente sobre esta cuestión y critica con detalle la teoría de la productividad marginal. Aparte de las falacias de sus objeciones, la teoría de la productividad marginal no es en absoluto necesaria (aunque sí sea útil) para esta discusión ética. Porque el criterio que debe usarse al determinar quién ha hecho el producto en el mercado y, por tanto, quién debería ganar el dinero, es realmente muy simple. El criterio es: *¿Quién posee el producto?* A emplea su energía laboral en una fábrica y esta contribución de energía laboral para la posterior producción la compra y paga el propietario de la fábrica, B. A posee energía laboral, que B contrata. En este caso, el

producto que hace A es *su energía* y su uso es pagado, o contratado, por B. B contrata varios factores para trabajar sobre su capital y el capital se transforma finalmente en otro producto y se vende a C. El producto pertenece a B y B lo intercambia por dinero. El dinero que B obtiene, por encima de la cantidad que tuvo que pagar por otros factores de producción, representa la contribución de B al producto. La cantidad que recibió su capital va a B, su propietario, etc.

Oliver también cree que es una crítica cuando afirma que los hombres realmente no «hacen bienes», sino que les añaden valor aplicándoles trabajo. Pero nadie lo niega. El hombre no crea materia, igual que no crea tierra. Más bien toma esta materia natural y la transforma en una serie de procesos para llegar a bienes más útiles. El hombre espera añadir valor transformando la materia. Decir esto es *fortalecer* más que *debilitar* la *teoría de la renta personal*, pues debería quedar claro que solo puede determinarse cuánto valor se añade al producir productos para comerciar por las compras de los consumidores, en definitiva, lo determinan los consumidores. Oliver delata su confusión afirmando que la teoría de los ingresos supone que «los valores que recibimos a cambio son iguales en valor a los que creamos en el proceso de producción». ¡Ciertamente no! *No hay* valores reales creados en el proceso de producción: estos «valores» solo tienen sentido por los valores que recibimos a cambio. No podemos «comparar valores recibidos y creados» porque la propiedad creada solo se *convierte* en valiosa en tanto en cuanto se compra mediante un intercambio. Así vemos algunos de los resultados de la confusión fundamental de Oliver entre «crear renta» y «crear un producto». La gente no crea renta, crea un *producto*, que *esperan* poder intercambiar por renta al ser útil para los consumidores.

Oliver aumenta su confusión al ocuparse luego del teorema del *laissez-faire* de que todos tienen derecho a su propia escala de valores y a actuar de acuerdo con ella. En lugar de redactar este

principio en estos términos, Oliver introduce confusión llamándolo «fijar valores en pie de igualdad» para cada hombre. Así puede luego criticar este preguntándose cómo pueden los valores de la gente estar «en pie de igualdad» cuando el poder de compra de una persona es mayor que el de otra, etc.

Otra de las objeciones críticas de Oliver a la teoría de la «renta personal» es que esta supone que «todos los valores se obtienen a través de compraventas, que los únicos bienes son los mercantiles». Esto no tiene sentido y ningún economista responsable lo ha supuesto jamás. De hecho, nadie niega que haya bienes que no sean mercantiles ni intercambiables (como la amistad, el amor y la religión) y que mucha gente valora muy alto esos bienes. Estos deben elegir constantemente cómo asignar sus recursos entre bienes intercambiables y no intercambiables. Esto no ocasiona la más mínima dificultad al libre mercado o a la doctrina de la «renta personal». De hecho, un hombre gana dinero *a cambio* de sus bienes intercambiables. ¿Qué podría ser más razonable? Un hombre adquiere sus ingresos vendiendo bienes intercambiables en el mercado, así que naturalmente el dinero que obtiene se verá determinado por la evaluación del comprador de esos productos. Realmente ¿cómo puede adquirir bienes intercambiables a cambio de su búsqueda (¿u oferta?) de bienes no intercambiables? ¿Y por qué debería hacerlo? ¿Por qué y cómo se forzaría a otros a pagar dinero a cambio de nada? ¿Y cómo determinaría el gobierno quién ha producido qué bienes no intercambiables y cuál sería la remuneración o la multa? Cuando Oliver dice que las rentas del mercado no son satisfactorias porque no cubren también la producción que no es de mercado, no indica por qué los bienes no mercantiles deberían incluirse. ¿Por qué los bienes no mercantiles deberían *considerarse* bienes mercantiles? La afirmación de Oliver de que «los ingresos no mercantiles» difícilmente se distribuyen, por lo que para «resolver la parte no mercantil del problema» no tiene sentido. ¿Qué diantre son «ingresos no mer-

cantiles»? Si no son la satisfacción interna de objetivos internos del individuo, ¿qué diantre son? Si Oliver está sugiriendo quitarle dinero a A para pagar a B, está sugiriendo la confiscación de un bien *mercantil* y los ingresos son entonces bastante mercantiles. Pero si no está sugiriéndolo, sus apuntes son bastante irrelevantes y no puede decir nada contra el principio de «renta personal».

Asimismo, no debería olvidarse que todos lo que deseen remunerar en el mercado las contribuciones no mercantiles con dinero, son libres de hacerlo. De hecho, en la sociedad libre esas recompensas se efectuarían en el máximo grado en que se desee libremente.

Hemos visto que no es necesaria la teoría de la productividad marginal para una solución ética. La propiedad de un hombre es su producción y esta se venderá en el valor estimado por los consumidores en el mercado. El mercado resuelve el problema de la estimación del valor, y mejor de lo que podría hacerlo cualquier agencia coactiva o economista. Si Oliver está en desacuerdo con los veredictos del mercado sobre la productividad marginal de cualquier factor, le invitamos a convertirse en empresario y llevarse las ganancias que genera descubrir estos desajustes. Los problemas de Oliver son pseudoproblemas. Así, pregunta: «Cuando se intercambia el algodón de White por el trigo de Brown, ¿cuál es el tipo de intercambio éticamente correcto?» Es sencillo, responde la doctrina del libre mercado: *Cualquiera que decidan ambos libremente*. «Cuando Jones y Smith producen conjuntamente un bien, ¿qué parte de ese bien es atribuible a las acciones de Jones y qué parte a las de Smith?». La respuesta: La que hayan acordado mutuamente.

Oliver ofrece varias razones falsas para rechazar la teoría de la productividad marginal. Una es que la imputación de rentas no implica creación de rentas, porque el producto marginal de un trabajador puede alterarse simplemente con un cambio en la

cantidad o calidad del factor complementario o por una variación en el número de trabajadores competidores. De nuevo la confusión de Oliver deriva de hablar acerca de la «creación de renta» en lugar de la «creación de producto». El trabajador crea su servicio laboral. Esta es su propiedad, que puede vender en el mercado que prefiera o no hacerlo, si lo prefiere así. La valoración de lo que vale ese servicio depende del valor marginal del producto, que, por supuesto, depende en parte de la competencia y el número o calidad de los factores complementarios. En realidad, esto no se confunde con la teoría de la productividad marginal, sino más bien es parte integral de ella. Si se incrementa la oferta de capital cooperativo, el servicio de energía laboral se convierte en más escaso en relación con los factores complementarios (tierra, capital) y se incrementan su productividad marginal y rentas. De forma similar, si hay más trabajadores compitiendo, debería haber una tendencia a que la productividad marginal disminuya, aunque podría aumentar por la mayor amplitud del mercado. No es lógico decir que todo esto «no es justo» porque la producción de su servicio no varíe. Se trata de que para los consumidores su valor en la producción varía de acuerdo con estos otros factores y se le paga de acuerdo con ello.

Oliver emplea asimismo la popular pero completamente falsa doctrina de que cualquier sentido ético en la teoría de la productividad marginal debe basarse en la existencia de «competencia perfecta». Pero ¿por qué debería la «productividad marginal» de una economía libremente competitiva ser menos ética que el «valor del producto marginal» de la competencia perfecta del País de Nunca Jamás? Oliver adopta la doctrina de Joan Robinson de que los empresarios «explotan» a los factores y se llevan una ganancia especial por su explotación. Pero, por el contrario, como ha reconocido el profesor Chamberlin, *nadie* sufre ninguna «explotación» en el mundo de la libre competencia[303].

Oliver realiza muchas otras críticas interesantes:

(1) Sostiene que la productividad marginal no puede aplicarse dentro de las corporaciones, porque no existe ningún mercado para el capital de una empresa después del establecimiento de esta. Por tanto, sus directivos pueden manejar a los accionistas. Para refutarlo, podemos preguntar cómo pueden los directivos *seguir siendo* directivos sin representar los deseos de la mayoría de los accionistas. El mercado del capital *sí* continúa porque los valores del capital cambian constantemente en bolsa. Una bajada repentina de los valores significa una grave pérdida para los propietarios de la empresa. Además, significa que no habría otra expansión de capital en esa empresa y que ni siquiera su capital puede mantenerse intacto.

(2) Sostiene que la teoría de la productividad marginal no puede aplicarse a la contribución «fija» e «imprecisa» a todas las rentas de los servicios suministrada por el Estado. En primer lugar, la teoría de la productividad marginal, en su fórmula apropiada, no supone (como cree Oliver) en absoluto que los factores sean divisibles infinitamente. Por tanto, el problema del Estado no tiene nada que ver con factores imprecisos. De hecho, todos los factores son más o menos «imprecisos». Además, Oliver reconoce que los servicios del Estado son divisibles. En uno de sus raros arranques de perspicacia, Oliver admite que puede haber (¡y hay!) «varios niveles de servicios policiales, militares y monetarios (p. ej., la acuñación)». Pero si es así, ¿en qué se diferencian los servicios del Estado de otros servicios?

La diferencia es efectivamente grande, pero deriva del hecho que hemos reiterado muchas veces: el Estado es un monopolio obligatorio en el que el pego se separa de la recepción del servicio. Mientras exista esta condición, efectivamente no puede haber «medición» de mercado de su productividad marginal. ¿Cómo puede ser esto un argumento contra el libre mercado? En realidad, es precisamente el libre mercado el que corregiría esta

situación. Aquí, la crítica de Oliver no es al libre mercado, sino al ámbito estatal de una economía mixta de mercado y Estado.

La atribución de Oliver de creación de rentas a la «sociedad organizada» es muy vaga. Si con ello quiere referirse a la «sociedad», utiliza una expresión sin sentido. Es precisamente mediante el proceso del mercado como la conjunción de individuos libres (que constituyen la «sociedad») distribuye las rentas de acuerdo con su productividad. Sería engañoso postular una entidad real «sociedad» fuera del conjunto de individuos y que posea o no posea «su» merecida parte. Si con «sociedad organizada» quiere decir el *Estado*, entonces las «contribuciones» del Estado serían obligatorias y por tanto difícilmente «merecerían» pago alguno. Además, como hemos demostrado, al ser la fiscalidad total mucho mayor que cualquier supuesta contribución productiva del Estado, los gobernantes más bien deben dinero al resto de la sociedad que viceversa.

(3) Oliver realiza la curiosa afirmación (que también realiza repetidamente Frank Knight) de que un hombre éticamente no merece en realidad apropiarse de las ganancias de su propia habilidad única. Debo confesar que no encuentro sentido a esta opinión. ¿Qué es más inherente a un individuo, más único *por sí mismo*, que su habilidad heredada? Si no va a recibir recompensa por esto, en conjunto con su propio esfuerzo voluntario, ¿de qué *debería* recibir una recompensa? Y entonces, ¿por qué debería *algún otro* recibir una recompensa por *su* habilidad única? En resumen, ¿por qué se debería penalizar constantemente a los capaces y consiguientemente subsidiar a los incapaces? La atribución de Oliver de dicha habilidad a alguna «causa primera» mística solo tendría sentido cuando alguien sea capaz de encontrar la «causa primera» y pagarle *su* parte merecida. Hasta entonces, cualquier intento de «redistribuir» rentas de A a B tendría que implicar que *B* es la causa primera.

(4) Oliver confunde la caridad y el subsidio voluntarios privados con la «caridad» o subsidios obligatorios. Así, define erróneamente la doctrina de la renta personal del libre mercado al decir que «una persona debería sostenerse a sí mismo y a quienes dependan legítimamente de él, sin pedir favores especiales o solicitar ayuda a otros». Aunque muchos individualistas aceptarían esta formulación, la verdadera doctrina del libre mercado es que ninguna persona debe *coaccionar* a otros para que le presten ayuda. Es completamente diferente que la ayuda se dé voluntariamente o se tome por la fuerza.

Como corolario, Oliver confunde el significado de «poder» y afirma que los empresarios tienen poder sobre los empleados y por tanto deberían ser responsables del bienestar de estos últimos. Oliver tiene bastante razón cuando dice que el amo de los esclavos era responsable de la subsistencia de estos, pero no parece darse cuenta de que solo el restablecimiento de la esclavitud se ajustaría a su programa de relaciones laborales.

Decir que los deficientes o huérfanos son «tutelados», como hace Oliver, lleva a su confusión entre «tutelados de la sociedad» y «tutelados del Estado». Ambos son completamente diferentes, porque las dos instituciones no son iguales. El concepto de «tutelado de la sociedad» refleja el principio libertario de que los individuos privados y los grupos voluntarios pueden ofrecerse a cuidar aquellos que deseen que les cuiden. Por el contrario, los «tutelados del Estado» son (*a*) aquellos a quienes se obliga a todos a cuidar mediante contribuciones forzadas mediante violencia y (*b*) quienes están sujetos al dictado del Estado, lo quieran o no.

La conclusión de Oliver de que «Todo adulto normal debería tener la justa oportunidad de sostenerse a sí mismo y, en ausencia de esta oportunidad, debería sostenerle el Estado» es una mezcolanza de falsedades lógicas. ¿Qué es una «justa oportunidad» y cómo podría definirse? Además, al contrario que la Ley de Spencer de igual libertad (o nuestra sugerida ley de libertad

total), «todos» no pueden ser atendidos, pues no hay un ente real como el «Estado». Si el Estado sostiene a alguien, este debe ser inmediatamente sostenido por *algún otro* en la sociedad. Por tanto, no puede sostenerse a todos, especialmente, claro, si definimos «justa oportunidad» como la ausencia de interferencia o penalización coactiva de las habilidades de una persona.

(5) Oliver se da cuenta de que algunos teóricos de la renta personal combinan sus doctrinas con la de «quien lo encuentra, se lo queda». Pero no puede encontrar ningún principio subyacente y la califica simplemente como una regla aceptada del juego de los negocios. Aun así, «quien lo encuentra, se lo queda» no solo se basa en un principio, es un corolario de los postulados subyacentes de un régimen de libertad, como lo es la teoría de la renta personal. Porque un recurso sin dueño, de acuerdo con la doctrina básica de los derechos de propiedad, debería pasar a ser propiedad de quien haga uso productivo de dicho recurso. Es el principio de «quien lo encuentra, se lo queda» o de «primer usuario, primer propietario». Es la única teoría consistente con la abolición del robo (incluyendo la propiedad pública), de forma que cada recurso útil siempre es *propiedad* de alguien que no lo haya robado[304].

Capítulo 7

Conclusión: Economía y Política Pública

1. Economía: Su naturaleza y usos

La economía nos provee de leyes verdaderas, del tipo si A, entonces B, entonces C, etc. Algunas de estas leyes son verdades en todo tiempo; es decir, A vale siempre (la ley de la utilidad marginal decreciente, la preferencia temporal, etc.). Otras requieren que A se establezca como verdadero antes de que las consecuencias puedan considerarse correctas en la realidad. La persona que identifica en la realidad leyes económicas y las usa para explicar hechos económicos complejos está, por tanto, actuando como un *historiador*, más que como un teórico de economía. Es un historiador cuando indaga la explicación causal de hechos pasados; es un *pronosticador* cuando intenta predecir hechos futuros. En cualquier caso, utiliza leyes absolutamente verdaderas, pero debe determinar cuándo una ley particular aplica a una situación determinada[305]. Además, las leyes son necesariamente *cualitativas* en lugar de cuantitativas y, por tanto, cuando el pronosticador intenta hacer predicciones cuantitativas, va más allá del conocimiento que ofrece la ciencia económica[306].

Habitualmente no se ha considerado que las funciones del economista en el libre mercado son muy distintas de las del economista en el mercado intervenido. ¿Qué puede hacer el economista en el libre mercado puro? Puede *explicar la manera de funcio-*

nar de la economía de mercado (una tarea vital, especialmente porque las personas sin formación tienden a considerar a la economía de mercado un completo caos), pero *poco más*. Contrariamente a las pretensiones de muchos economistas, en poco puede ayudar al hombre de negocios. No puede predecir la demanda futura de los consumidores ni los costes futuros tan bien como los empresarios: si pudiera, *él* sería el empresario. El emprendedor está donde está precisamente a causa de su mejor capacidad para predecir sobre el mercado. Las pretensiones de los econometristas y otros «constructores de modelos» de que pueden predecir la economía con precisión siempre tropezarán con la simple pero devastadora pregunta «Si puedes predecir tan bien, ¿por qué no lo haces en el mercado bursátil, donde las predicciones apropiadas generan tantas ganancias?»[307]. No tiene sentido rechazar esa pregunta (como han hecho muchos) calificándola de «antiintelectual», pues esta es precisamente la piedra de toque del supuesto oráculo económico.

En los últimos años se han desarrollado nuevas disciplinas matemático-estadísticas (como la «investigación operativa» y la «programación lineal») que pretenden ayudar a los empresarios en la toma de decisiones concretas. Si fuera real lo que prometen, esas disciplinas no serían en absoluto *económicas*, sino una suerte de tecnología de gestión. Por fortuna, la investigación operativa se ha desarrollado como una disciplina completamente separada, con su propiedad sociedad profesional y prensa. Esperemos que todos los demás movimientos similares hagan lo mismo. El *economista* no es un técnico del negocio[308].

El papel del economista en una sociedad libre es, por tanto, puramente educativo. Pero cuando interviene el gobierno (o cualquier otra entidad que use violencia) en el mercado, aumenta la «utilidad» del economista. La razón es que, por ejemplo, nadie conoce cuál será la demanda de *consumo* futuro en un sector determinado. Aquí, en el mundo del libre mercado, el econo-

mista debe dar paso a la previsión del emprendedor. Pero las acciones del *gobierno* son muy diferentes, porque aquí el problema es precisamente cuáles serán las *consecuencias* de los actos gubernamentales. En resumen, el economista puede ser capaz de indicar cuáles serían los efectos de un aumento en la demanda de mantequilla, pero esto tendría poca utilidad práctica, pues el empresario está interesado principalmente, no en esta cadena de consecuencias (que conoce lo suficientemente bien para sus fines), sino en *si* ese aumento se producirá o no. Por el contrario, ante una decisión gubernamental, el «sí» es precisamente lo que debe decidir la ciudadanía. Así que aquí el economista, con su conocimiento de las distintas consecuencias alternativas, entra en juego. Adicionalmente, la consecuencias de un acto gubernamental, al ser indirectas, son mucho más difíciles de analizar que las de un aumento de la demanda de consumo de un producto. Se requieren largas series de razonamientos praxeológicos, particularmente para cumplir las necesidades de quienes toman las decisiones. La decisión del consumidor de comprar mantequilla y la del emprendedor de entrar en el negocio de la mantequilla no requieren un razonamiento praxeológico, sino entendimiento de los datos concretos. Sin embargo, el juicio y la evaluación de un acto gubernamental (p. ej., un impuesto sobre la renta) requieren largas series de razonamientos praxeológicos. Luego, por dos razones (porque se le suministran los datos iniciales y porque las consecuencias deben investigarse analíticamente), el economista sería mucho más «útil» como economista político que como asesor o técnico de negocio. De hecho, en una economía de mercado intervenida el economista resulta a menudo útil al empresario, cuando las series de razonamientos económicos resultan importantes, p. ej. al analizar los efectos de la expansión del crédito o de un impuesto sobre la renta y, en muchos casos, al difundir este conocimiento al exterior.

Es más, el economista político es indispensable para cualquier ciudadano que incluya juicios éticos en la política. La economía nunca puede por sí misma ofrecer principios éticos, pero sí ofrece leyes existenciales que nadie que quiera llegar a conclusiones éticas puede ignorar, igual que nadie puede decidir racionalmente si el producto X es un alimento bueno o malo hasta que se averigüen y tengan en cuenta sus consecuencias para el cuerpo humano.

2. La moralización implícita: Los fracasos de la economía del bienestar

Como hemos reiterado, la economía no puede por sí misma establecer juicios éticos, y puede y debería desarrollarse de forma neutral. Esto es cierto aunque adoptemos la distinción moderna entre hecho y valor o aunque sigamos la tradición filosófica clásica de que puede haber una «ciencia de la ética». Pues aunque puede haberla, la economía no podría establecerla por sí misma. Aun así, la economía, especialmente de la variedad moderna del «bienestar», está llena de moralizaciones implícitas, de afirmaciones éticas *ad hoc* no analizadas que se introducen silenciosamente o bajo elaborados camuflajes en el sistema deductivo. Hemos analizado en distintos lugares muchos de estos intentos, p. ej., en la «antigua» y «nueva» economía del bienestar[309]. Las comparaciones de utilidad interpersonal, el «principio de compensación», la «función del bienestar social», son ejemplos típicos. También hemos visto lo absurdo de buscar criterios para una fiscalidad «justa» antes de probar la justicia de la propia fiscalidad. Otros ámbitos de moralización ilegítima son la doctrina de que la diferenciación de productos perjudica a los consumidores aumentando los precios y restringiendo la producción (una doctrina basada en el falso supuesto de que los consumidores *no quieren esas diferencias*, y de que las curvas de costes permanecen igual); la falsa «prueba» de que, dado un esfuerzo fiscal total, el

impuesto de la renta es «mejor» para los consumidores que los impuestos indirectos[310] y la mítica distinción entre «costes sociales» y «costes privados».

Tampoco los economistas pueden adoptar legítimamente el método popular de mantener una neutralidad ética al tiempo que se pronuncian políticamente; es decir, asumiendo, no sus propios valores, sino los de la «comunidad» o los que ellos atribuyen a la comunidad y simplemente asesorando a otros sobre cómo llegar a esos fines. Un juicio ético es un juicio ético, no importa quién o cuánta gente lo haga. Alegar que los han tomado de otros, no exime a los economistas de la responsabilidad de haber hecho juicios éticos. El economista que pide medidas igualitarias porque «la gente quiere más igualdad» deja de ser estrictamente un economista. Ha abandonado la neutralidad ética, y no la abandona más si pide igualdad porque *él* la quiere. Los juicios de valor siguen siendo solamente juicios de valor: no tienen una justificación especial en virtud del número de sus partidarios. Una asunción acrítica a todos los juicios éticos que prevalezcan es simplemente hacer una apología del *statu quo*[311].

No quiero en modo alguno despreciar los juicios de valor: la gente los hace y siempre debe hacerlos. Pero sí digo que la inclusión de juicios de valor nos lleva fuera del ámbito de la economía *per se* a otro distinto: el ámbito de la ética racional o el capricho personal, dependiendo de las convicciones filosóficas de cada uno.

Por supuesto que el economista es un técnico que explica las consecuencias de diversas acciones. Pero no puede *asesorar* a alguien sobre la mejor ruta para alcanzar ciertos fines sin *comprometerse a sí mismo* con esos fines. Un economista contratado por un empresario se compromete con la valoración ética de que es bueno el aumento de los beneficios de ese empresario (aunque, como hemos visto, el papel del economista en los negocios no tendría valor en el libre mercado). Un economista que asesore al go-

bierno acerca del modo más eficiente de influenciar de inmediato en el mercado monetario está, por tanto, *comprometiéndose a sí mismo* con la conveniencia de la manipulación gubernamental de ese mercado. El economista no puede actuar como asesor sin comprometerse con los fines de sus clientes.

Los economistas utilitarios tratan de evitar este dilema suponiendo que los fines de todos son en realidad los mismos (al menos, en último término). Si los fines de todos son los mismos, entonces un economista, al demostrar que la política A no puede llevar al objetivo O, está justificado para decir que A es una «mala» política, pues todos valoran A *como medio* para alcanzar O. Luego, si dos grupos discuten sobre el control de precios, el utilitarista tiende a suponer que las consecuencias demostradas de los controles de precios máximos (escasez, cortes de servicio, etc.) harán *mala* la política desde el punto de vista de los defensores de la legislación. Aun así, los partidarios pueden defender los controles de precios por otras razones (apego al poder, construcción de una maquinaria política y su consecuente mando, deseo de dañar a las masas, etc.). Es ciertamente optimista suponer que todos tienen los mismos fines y por tanto el atajo utilitarista hacia concusiones políticas es asimismo inadecuado[312].

3. Economía y ética social

Si el economista como tal debe ser neutral, ¿le queda espacio para pronunciarse sobre cuestiones de política pública? En un examen superficial, parecería que no, pero esta misma obra testimonia lo contrario. Sucintamente, el economista neutral puede hacer dos cosas: (1) puede realizar una crítica praxeológica de programas éticos inconsistentes y sin sentido (como hemos tratado de demostrar en el capítulo anterior) y (2) puede explicar analíticamente las múltiples consecuencias de los diferentes sistemas políticos y métodos de intervención gubernamental. En la

primera tarea, hemos visto que muchas críticas importantes al mercado son inconsistentes o no tienen sentido, al tiempo que los intentos de probar los mismos errores en relación en los pilares éticos de una sociedad libre se han demostrado falsos.

En el último papel, el economista puede hacer mucho. Puede analizar las consecuencias del libre mercado y de diversos sistemas de intercambio coaccionado y obstaculizado. Una de las conclusiones de este análisis sería que el libre mercado puro maximiza la utilidad social, porque todos los participantes en el mercado se benefician de su participación voluntaria. En el libre mercado, todos ganan; la ganancia de uno es, de hecho, precisamente la consecuencia de hacer ganar a otros. Cuando se obliga a un intercambio (cuando intervienen criminales o gobiernos), por el contrario, un grupo gana *a costa* de otros. En el libre mercado, todos ganan de acuerdo con su valor productivo en satisfacer los deseos del consumidor. Bajo la distribución del Estado, cada uno gana en proporción a lo que puede rapiñar de los productores. El mercado es una relación interpersonal de paz y armonía; el estatismo es una relación de guerra y conflicto entre castas. No solo las ganancias en el libre mercado se corresponden con la productividad, sino también la libertad permite un mercado cada vez mayor, con una mayor división del trabajo, inversión para satisfacer deseos futuros y aumento de los niveles de vida. Además, el mercado permite usar el ingenioso *cálculo capitalista*, un cálculo necesario para la asignación eficiente y productiva de los factores de producción. El socialismo no puede calcular y por tanto debe, o bien tornar a una economía de mercado o volver a un nivel primitivo de vida tras acabar, mediante su agotamiento, con la estructura preexistente de capital. Y cualquier mezcla intermedia de propiedad pública o intervención en el mercado distorsiona la asignación de recursos e introduce espacios aislados de caos en el cálculo económico. La fiscalidad del gobierno y las concesiones de privilegios monopolísticos (que adoptan formas sutiles)

obstaculizan los ajustes del mercado y rebajan los niveles de vida en general. La inflación gubernamental no solo debe perjudicar a la mitad de la población para beneficiar a la otra mitad, sino también puede llevar a una depresión en el ciclo económico o al colapso de la moneda.

No podemos resumir aquí todos los análisis de este volumen. Basta con decir que *además* de la verdad praxeológica de que (1) bajo un régimen de libertad, todos ganan, mientras que (2) en el estatismo algunos ganan (X) a costa de otros (Y), podemos decir algo más. Porque *no* en todos estos caso X es un ganador neto. Las consecuencias indirectas a largo plazo de este privilegio estatal redundarán en lo que generalmente se consideraría su *perjuicio* (la disminución de los niveles de vida, consumo de capital, etc.). En resumen, las ganancias explotadoras de X son claras y obvias para todos. Sin embargo, sus *futuras pérdidas* solo pueden percibirse mediante razonamiento praxeológico. Una función primaria del economista es aclarar esta a todos los potenciales X del mundo. No se uniría a algunos economistas utilitaristas diciendo que esto está zanjado y que, como todos estamos de acuerdo en los fines últimos, X se vería obligado a cambiar su posición y apoyar una sociedad libre. Puede sin duda concebirse que las preferencias temporales de X, o su amor por el poder o la sumisión, le lleven por el camino de la explotación estatal, incluso aunque conozca las consecuencias. En resumen, el hombre que acepta la opresión ya conoce las consecuencias inmediatas y directas. Cuando la praxeología le informa acerca de las consecuencias a largo plazo, esta información puede generalmente considerarse dentro de las razones contra la acción. Pero, asimismo, puede *no* ser suficiente para afectar a las razones. Además, algunos pueden preferir esas consecuencias a largo plazo. Así, el director de la Oficina de Administración de Precios que descubre que los controles de precios máximos llevan a desabastecimientos puede (1) decir que los desabastecimientos son malos y re-

nunciar; (2) decir que los desabastecimientos son malos, pero dar mayor peso a otras consideraciones, como el amor al poder o a la sumisión o sus preferencias temporales o (3) creer que los desabastecimientos son *buenos*, ya sea por odio a otros o por tener una ética ascética. Y desde la perspectiva de la praxeología, cualquiera de estas posturas puede adoptarse sin que haya que negársela.

4. El principio del mercado y el principio de la hegemonía

El análisis praxeológico comparativo de sistemas político-económicos puede resumirse globalmente en la siguiente tabla:

Algunas consecuencias de:

El principio del mercado	**El principio hegemónico**
libertad individual	coacción
beneficio mutuo general (utilidad social maximizada)	explotación: beneficio de un grupo a costa de otro
armonía mutua	conflicto de casta: guerra de todos contra todos
paz	guerra
poder del hombre sobre la naturaleza	poder del hombre sobre el hombre
mayor satisfacción eficiente de deseos del consumidor	disrupción de la satisfacción de deseos
cálculo económico	caos en el cálculo
incentivos para la producción y mejora en los niveles de vida	destrucción de incentivos: consumo de capital y reducción de niveles de vida

Sin duda el lector preguntará: ¿Cómo pueden reducirse los distintos sistemas a un esquema dicotómico tan simple? ¿Esto no distorsiona enormemente la rica complejidad de los sistemas políticos? Por el contrario, esta dicotomía es esencial. Nadie discute el hecho de que, históricamente, los sistemas políticos han diferido en *grado*, de que nunca ha habido ejemplos puros del principio hegemónico o del mercado. Pero estas mezclas solo pueden analizarse separando sus componentes, sus distintas variedades de los dos principios polares. En la Isla de Crusoe y Viernes hay

básicamente dos tipos de relaciones o intercambios interpersonales: el libre o voluntario y el coaccionado o hegemónico. *No hay otro tipo de relación social*. Cada vez que se produce un acto unitario pacífico y libre de intercambio, se ha puesto en marcha el principio del mercado; cada vez que un hombre obliga a un intercambio bajo la amenaza de violencia, ha operado el principio hegemónico. Todos los grados de violencia son mezclas de estos dos elementos primarios. Cuanto más prevalezca el principio de mercado en una sociedad, mayor será por tanto la libertad de esa sociedad y su prosperidad. Cuanto más abunde el principio hegemónico, mayor será el grado de esclavitud y pobreza.

Hay otra razón para que este análisis polarizado resulte apropiado. Es una peculiaridad de la hegemonía que cada intervención coactiva en asuntos humanos genera nuevos problemas que llevan a elegir: rechazar la intervención inicial o añadir otra. Es esta característica la que hace que cualquier economía mixta resulte inherentemente inestable, tendiendo siempre hacia uno u otro de los polos opuestos: la libertad pura o el estatismo total. No es suficiente con replicar que, en todo caso, el mundo siempre se ha encontrado en una situación intermedia, así que por qué preocuparse. Lo que pasa es que no hay ninguna zona intermedia estable, a causa de los problemas propios que crea (sus propias «contradicciones internas», que diría un marxista). Y el resultado de estos problemas es que se empuja a la sociedad inexorablemente hacia una dirección u otra. De hecho, todos reconocen los problemas, independientemente de su sistema de valores o los medios que proponga para afrontar la situación.

¿Qué pasa si se establece el socialismo? Tampoco así se alcanza la estabilidad, a causa de la pobreza, el caos en el cálculo económico, etc. que trae el socialismo. El socialismo puede continuar durante mucho tiempo, si, igual que en un sistema primitivo de castas, la gente cree que el sistema es de origen divino o si el socialismo parcial e incompleto de uno o unos pocos países pueden

apoyarse en el mercado extranjero para sus cálculos. ¿Significa todo esto que la economía libre pura es el único sistema estable? Praxeológicamente, sí. Psicológicamente, es dudoso. El mercado sin trabas está libre de problemas económicos que él mismo pueda crear: genera la mayor abundancia en relación con el control que el hombre tenga con la naturaleza en cada momento. Pero quienes anhelan el poder sobre su prójimo, o quienes desean oprimir a otros, así como quienes no entienden la estabilidad praxeológica del libre mercado bien pueden hacer que la sociedad vuelva al camino hegemónico.

Volviendo a la naturaleza acumulativa de la intervención, podemos citar como ejemplo clásico el programa rural moderno en Estados Unidos. En 1929, el gobierno empezó a apoyar artificialmente los precios de algunos productos agrícolas y ganaderos por encima del precio de mercado. Por supuesto, esto generó excedentes no vendidos de estos productos, agravados por el hecho de que los granjeros dejaron de producir en otras líneas para entrar en los campos con altos precios garantizados. Así, el consumidor pagaba por cuatro vías: primero en impuestos para subvencionar a los granjeros, una segunda vez en precios más altos de los productos de granja, una tercera en los excedentes desperdiciados y la cuarta con la privación de productos desaparecidos de las líneas de producción sin subsidio. Pero los excedentes agrarios eran un problema, reconocido como tal por gente con todo tipo de sistemas de valores. ¿Qué hacer? Podría haberse cancelado el programa rural, pero esa actuación difícilmente sería compatible con las doctrinas estatistas que generaron originalmente el programa de apoyo. Así que el siguiente paso fue fijar controles de producción máxima a los granjeros que producían los productos subvencionados. Los controles tuvieron que establecerse como cuotas para cada granja, basados en la producción de periodos base anteriores, lo que, por supuesto, fijó la producción rural en un molde que rápidamente quedó obsoleto.

El sistema de cuotas reforzó a los granjeros ineficientes y limitó a los eficientes. Al pagarles en la práctica por *no* producir ciertos productos (que paradójicamente han sido invariablemente los que el gobierno considera como «esenciales»), los granjeros naturalmente pasaron a producir otros. Los precios más bajos de estos generaron el mismo clamor en favor de apoyarlos. El siguiente plan, de nuevo consecuencia de la lógica estatista, fue evitar estos cambios embarazosos de producción mediante la creación de un «banco de tierras», donde el gobierno pagaba al granjero para asegurarse de que el terreno quedaba completamente *improductivo*. Esta política privaba a los consumidores incluso de los productos rurales sustitutivos. El resultado del banco de tierras era fácilmente predecible. Los granjeros pusieron en el banco sus peores tierras y cultivaron las restantes más intensivamente, aumentando así enormemente su producción en las tierras mejores y continuando igual el problema de los excedentes. La principal diferencia fue que los granjeros recibieron así cheques por no producir nada.

La lógica acumulativa de la intervención se muestra en muchas otras áreas. Por ejemplo, el subsidio gubernamental a los pobres aumenta la pobreza y el desempleo y estimula a los beneficiarios a multiplicar su descendencia, intensificando así el problema que el gobierno pretende curar. La ilegalización gubernamental de las drogas aumenta enormemente su precio, empujando a los adictos a la delincuencia para obtener dinero.

No hay necesidad de multiplicar los ejemplos: pueden encontrarse en todas las fases de la intervención del gobierno. Se trata de que la economía del libre mercado forma una especie de *orden* natural, de forma que cualquier irrupción intervencionista crea, no solamente desorden, sino además la necesidad de derogarla o de acumular desorden al tratar de combatirla. En resumen, Proudhon fue sagaz cuando escribió que «La libertad es la madre,

no la hija, del orden». La intervención hegemónica sustituye ese orden por el caos.

Así son las leyes que la praxeología ofrece a la raza humana. Constituyen un dúo de consecuencias: la actuación de principio del mercado y del principio hegemónico. El primero genera armonía, libertad, prosperidad y orden; el segundo produce conflictos, coacción, pobreza y caos. Esas son las consecuencias de entre las que debe elegir la humanidad. En efecto, debe elegir entre la «sociedad del contrato» y la «sociedad del *status*». En este punto, el praxeologista como tal se retira de la escena: el ciudadano (el ético) debe ahora escoger de acuerdo con los valores o principios éticos que prefiera.



MURRAY N. ROTHBARD (1926-1995). Economista, historiador y teórico político estadounidense.

Discípulo de Ludwig von Mises y perteneciente a la Escuela Austriaca de Economía. Contribuyó a definir el liberalismo moderno (*libertarism*). Popularizó una forma de anarquismo individualista basada en la propiedad privada que denominó «anarcocapitalismo».

Entre sus libros destacan *El hombre, la economía y el Estado, Historia del pensamiento económico, La ética de la libertad* y *Hacia una nueva libertad: El manifiesto libertario*.

Notas

[1] Desde la publicación en 1983 de las *Cuestiones de metodología de las ciencias sociales* de Carl Menger [Carl Menger, «Cuestiones de metodología de las ciencias sociales» en Carl Menger, *El método de las ciencias sociales* [Madrid: Unión Editorial, 2006], pp. 27-86), no hay economista austríaco de relevancia que no haya escrito algún libro o tratado sobre método. Una lectura a las revistas austriacas o a las colecciones de libros austríacos nos muestra que aun hoy las cuestiones metodológicas no solo siguen vivas sino que siguen siendo uno de los temas más altamente respetados dentro de la escuela. <<

[2] Uno de los escasos trabajos que buscan relacionar teoría económica y política pública en la tradición austriaca es: Richard von Strigl, «Economic Theory in the Service of Economic Policy», en Israel M. Kirzner, *Classics in Austrian Eonomics*, vol. 2 *The Interwar Period* (London: William Pickering, 1994), pp. 3-16; ver también Edgard L. Hudgins, «Economic Theory and Public Policy», en Richard M. Ebeling, ed., *The Age of Economists. From Adam Smith to Milton Friedman* (Hillsdale, MI: Hillsdale College Press, 1999), pp. 179-196. <<

[3] Véase Ludwig von Mises, *Crítica del intervencionismo* (Madrid: Unión Editorial, 2001). <<

[4] Véase Ludwig von Mises, *Planning for Freedom* (Grove City, PA: Libertarian Press, 1996). <<

[5] Véase Randall G. Holcombe, *Public Policy and the Quality of Life* (Westport, CT: Greenwood Press, 1995). <<

[6] Véase George Reisman, *The Government Against the Economy* (Ottawa, IL: Jameson Books, 1979). <<

[7] Véase Pascal Salin, *Liberalismo* (Madrid: Unión Editorial, 2008); del mismo autor es también de interés: *La arbitrariedad fiscal* (Barcelona: Eiunsa, 1992). <<

[8] Véase Robert Formaini, *The Myth of Scientific Public Policy* (New Brunswick, NJ: Transaction, 1990); Don Lavoie, *National Economic Planning: What is Left?* (Cambridge MA: Ballinger, 1985). <<

[9] Rothbard teorizó sobre este tema en el mismo libro del que está sacado este, *Man, Economy and State*, como veremos más abajo. Sin embargo al abordar los temas del intervencionismo no los relaciona con problemas de cálculo a pesar de haber ampliado al ámbito organizativo los problemas de cálculo económico, antes centrados en exclusiva en el ámbito de estudio de los sistemas económicos comparados. Ver también: Peter Lewin, «The Firm, Money and Economic Calculation», *American Journal of Economics and Sociology* 57, no. 4 (October 1998): pp. 499-512. <<

[10] Véase Israel Kirzner, «The Perils of Regulation: A Market-Process Approach», en Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1985), pp. 119-149. Jesús Huerta de Soto en su tratado sobre cálculo económico también apunta el tema, pero por desgracia no lo desarrolla lo suficiente como para convertirlo en una teoría general de la regulación. Véase Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, 2.ª edición (Madrid: Unión Editorial, 2001), pp. 151-153. <<

[11] Véase Morgan O. Reynolds, «The Impossibility of Socialist Economy, Or, A Cat Cannot Swim the Atlantic Ocean», *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1, no. 2 (Summer 1998): pp. 29-44. <<

[12] Véase Israel M. Kirzner, «Economic Planning and the Knowledge Problem», *Cato Journal* 4, no. 2 (Fall 1984): pp. 407-418. <<

[13] El intervencionismo en aspectos no cataláctioos se está convirtiendo en un incipiente campo de estudio para algunos autores de la escuela austriaca. Véase Anthony M. Carilli, Christopher J. Coyne y Peter T. Leeson, «Government Intervention and the Structure of Social Capital», *Review of Austrian Economics* 21 (2008): pp. 209-218; un tratamiento praxeológico de las intervenciones militares puede verse en Christopher J. Coyne, After War. *The Political Economy of Exporting Democracy* (Stanford, CA: University Press, 2008). <<

[14] Es el caso, por ejemplo, de la planificación urbanística o de las políticas de desarrollo rural. Véase E. C. Pasour Jr., «Land-Use Planning: Implications of the Economic Calculation Debate», *Journal of Libertarian Studies* 7, no. 1 (Spring 1983): pp. 127-139; E. C. Pasour Jr., «The Institutional Framework and Agricultural Development: Implications of the Economic Calculation Debate», *European Review of Agricultural Economics* 19 (1992): pp. 365-375. <<

[15] En el caso hipotético de los servicios públicos ser producidos en la misma cantidad y calidad que el mercado decidiese la producción estatal sería redundante ya que el mercado bastaría. Por tanto, la política pública busca siempre satisfacer algún tipo de preferencia política, considerada esta como de más valor que la que la ciudadanía podría haber decido de haber podido elegir. <<

[16] La postura de los austríacos a respecto de la implicación en política no es unívoca. Bohm-Bawerk fue ministro de hacienda de Austria y Mises también ocupó un alto cargo. Hayek y Rothbard, por su parte, nunca ocuparon puestos de relevancia política. Pero excepto Rothbard ninguno consideró al Estado como

un entre perverso moralmente en sí mismo, ni postuló programas políticos anarquistas. <<

[17] La teoría clásica de la regulación que la explica como una intervención, en general, a favor del regulado y con una intención fundamentalmente lucrativa en términos monetarios, fue formulada, entre otros, por el premio nobel George J. Stigler. Véase George J. Stigler, «The Theory of Economic Regulation», *Bell Journal of Economics and Management Science* 2, n.º 1 (Spring 1971): pp. 3-21; una visión austriaca de la regulación que coincide en lo general con Stigler puede verse en Jack High, «Regulation as a Process: On the Theory, History, and Doctrine of Government Regulation», en Richard M. Ebeling, ed., *Austrian Economics. Perspectives on the Past and Prospects for the Future* (Hillsdale, MI: College Press, 1991), pp. 261-279. <<

[18] Véase Sanford Ikeda, *Dynamics of the Mixed Economy. Toward a Theory of Interventionism* (New York: Routledge, 2007); Robert L. Bradley Jr., *A Typology of Interventionism Dynamics* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2003). http://www.mises.org. <<

[19] El tratamiento más elaborado de los mercados negros en la tradición austriaca es: Hans Sennholz, *The Underground Economy* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1984). Disponible en http://www.hacer.org/pdf/Sennholz01.pdf. <<

[20] Véase Edgard C. Banfield, «Corruption as a Feature of Governmental Organization», *Journal of Law & Economics* 18, no. 3 (December 1975): pp. 587-605. <<

[21] Una excelente introducción a la tradición española de política social e intervencionismo puede encontrarse en: Jerónimo Molina Cano, *La política social en la historia* (Murcia: Isabor, 2004). <<

[22] Una excepción a esta tradición intervencionista podría ser: Ángel López-Amo, «El proletariado y el problema social», *Arbor*,

n.º 95 (1953): pp. 235-244. En este trabajo se defienden posturas desreguladoras en el mercado laboral muy a contracorriente de lo que era la tradición hispana (y europea) en aquel momento. <<

[23] Sobre la vida de Rothbard véase Justin Raimondo, *An Enemy of the State. The Life of Murray N. Rothbard* (Amherst, NY: Prometheus Books, 2000); sobre su pensamiento politico véase Miguel Anxo Bastos Boubeta, «Un reaccionario radical: El pensamiento político de Murray N. Rothbard», Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas 3, n.º 1 (2004): pp. 111-124. <<

[24] La idea del Estado como una máquina especializada en la obtención de recursos económicos y humanos por medio de la violencia, por radical que pueda parecer, es muy común en la literatura politológica académica. Por ejemplo: Charles Tilly, «Guerra y construcción del Estado como crimen organizado», *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, n.º 5 (noviembre 2006): pp. 1-26.; Martin van Creveld, *The Rise and Decline of the State* (Cambridge: Cambridge University Press, 1999); Franz Oppenheimer, *The State* (New York: Arno Press, 1971). <<

[25] Véase Murray N. Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en Hans Sennholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honour of Ludwig von Mises* (Princeton, NJ: D. van Nostrand, 1956). <<

[26] Véase Murray N. Rothbard, «The Myth of Efficiency», en Mario Rizzo, ed., *Time, Uncertainty and Desquilibrium* (Lexington, MA: Heath, 1979). Este análisis es ampliado en Jesús Huerta de Soto, «La teoría de la eficiencia dinámica», en Procesos de Mercado 1, n.º 1 (2004): pp. 11-72. <<

[27] Véase Murray N. Rothbard, «Egalitarianism as a Revolt Against Nature», en Murray N. Rothbard, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and other Essays* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2000). <<

[28] Véase Murray N. Rothbard, «Law, Property Rights and Air Pollution», Cato Journal 2, no. 1 (1982): pp. 55-99. <<

[29] Véase Murray N. Rothbard, *Hacia una nueva libertad* (Buenos Aires: Grito Sagrado, 2005). <<

[30] Véase Murray N. Rothbard, *La ética de la libertad* (Madrid: Unión Editorial, 1995). <<

[31] Una relación de autoridad es por ejemplo la de un profesor sobre un alumno o un padre sobre un hijo. No hay coerción en este caso, pues el poder se da mientras ambos consienten en mantener una relación, pudiendo abandonarse la relación a voluntad sin que la parte obediente pierda nada a lo que tenga derecho. La relación de influencia es la típica de la publicidad o el adoctrinamiento religioso o político y tampoco sería verdadero poder, pues puede ser resistida y no hay amenaza de daño en caso de no seguirla. <<

[32] Véase Joseph Stromberg, «Introduction to *Man, Economy, and State with Power and Market*», en Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State with Power and Market* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2004), pp. lxv-lxxi <<

[33] Véase Joseph T. Salerno, «The Ambition of Rothbard's Treatise», en Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State with Power and Market*, 2nd ed. (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institue, 2009). Disponible en http://mises.org/story/3378. <<

[34] Una comparación entre ambos tratados puede verse en Shawn Ritenour, «Samuelson and Rothbard: Two Text and Two Legacies», *Quarterly Journal of Austrian Economics* 8, no. 2 (Summer 2005): pp. 71-94. <<

[35] En el 2004 el Mises Institute publicó por primera vez una edición conjunta de ambas obras. Véase Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State with Power and Market* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2004). <<

[36] Véase Bryan D. Caplan, *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007). <<

[37] Rothbard escribió originalmente este libro como el tercio final del manuscrito de 1500 páginas para *Man, Economy, and State*. La longitud del manuscrito y las heterodoxas conclusiones políticas de su análisis del gobierno fueron sin embargo, demasiado para algunos, así que *Man, Economy, and State* y *Poder y mercado* se publicaron en volúmenes separados en 1962 y 1970. Ver Joseph Stromberg, «Introduction to *Man, Economy, and State with Power and Market*», en Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State with Power and Market*, Scholar's edition (Auburn, AL: Mises Institute, 2004), pp. lxv–lxxi. <<

[38] Rothbard, p. 148. <<

[39] Las opiniones de los economistas de la elección pública sobre el gobierno y la anarquía se presentan enEdward Stringham, ed., *Anarchy, State, and Public Choice* (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2006). <<

[40] Murray Rothbard, *Power and Market* (Kansas City, KS: Sheed Andrews and McMeel, 1970), p. vi. <<

[41] Rothbard, p. 9. <<

[42] Ver, por ejemplo, Randy Barnett, *The Structure of Liberty: Justice and the Rule of Law* (Oxford: Clarendon Press, 1998); Bruce Benson, *The Enterprise of Law: Justice Without the State* (San Francisco, CA: Pacific Research Institute for Public Policy, 1990), publicado en España como *Justicia sin Estado* (Madrid: Unión Editorial, 2000); Bruce Benson, *To Serve and Protect: Pivatization and Community in Criminal Justice* (New York: New York University Press, 1998); Hans-Hermann Hoppe, *Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer, 1989);Hans-Hermann Hoppe, *Democracy–The God That Failed: The Economic and Politics of Monarchy, Democracy, and Natural Order* (New Brunswick, NJ:

Transaction Publishers, 2001), publicado en España como *Monarquía, democracia y orden natural: una visión austríaca de la era americana* (Madrid: Gondo, 2004); Hans-Hermann Hoppe, ed., *The Myth of National Defense: Essays on the Theory and History of Security Production* (Auburn, AL: Mises Institute, 2003); Anthony de Jasay, *Against Politics: On Government, Anarchy, and Order* (London: Routledge, 1997); Edward Stringham, ed., *Anarchy, State, and Public Choice* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2006); Stringham, ed., *Anarchy and the Law: The Political Economy of Choice* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 2006). <<

[43] Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, «Libertarian Paternalism», *American Economic Review* 93, no. 2 (May 2003): p. 175–179. <<

[44] Rothbard, *Power and Market*, p. 254. <<

[45] Ver Martin C. McGuire and Mancur Olson, «The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force», *Journal of Economic Literature* 34, no. 1 (March 1996): pp. 72–96, y los argumentos de los economistas de la elección pública en Edward Stringham, ed., *Anarchy, State, and Public Choice* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2006). <<

[46] Rothbard, p. 260. Ver también Benjamin Powell and Christopher Coyne, «Do Pessimistic Assumptions About Human Behavior Justify Government?», *Journal of Libertarian Studies* 17 (Fall 2003): pp. 17–38. <<

[47] La cobertura de tantos temas le impide desarrollarlos con demasiado detalle. Esta amplitud de temas es, sin embargo, parte del atractivo de este libro. Desde esta perspectiva, la obra de Rothbard puede considerarse un trampolín para los estudios libertarios modernos sobre muchos asuntos. Rothbard escribió: «La explicación a lo largo de este libro es en buena parte teórica. No se

ha intentado enumerar ejemplos institucionales actuales de intervención gubernamental, un intento que, por supuesto, requeriría demasiados tomos» (*Poder y mercado* [1970], p. VII). Las buenas noticias son que el paso inicial de Rothbard ofrece a los estudiosos libertarios de hoy una oportunidad para ejemplificar o extender la ideas teóricas de *Poder y mercado*. Por ejemplo, muchos de mis artículos sobre la aplicación privada de las normas hacen justamente eso: Edward Stringham, «Market Chosen Law», *Journal of Libertarian Studies* 14, no. 1 (Winter 1998–1999): pp. 53–77; Stringham, «The Emergence of the London Stock Exchange as a Self-Policing Club», *Journal of Private Enterprise* 17, no. 2 (2002): pp. 1–19; Stringham, «The Extralegal Development of Securities Trading in Seventeenth Century Amsterdam», *Quarterly Review of Economics and Finance* 43, no. 2 (Summer 2003): pp. 321–344; Bryan Caplan and Edward Stringham, «Networks, Law, and the Paradox of Cooperation», *Review of Austrian Economics* 16, no. 4 (December 2003): pp. 309–326; Brian Caplan and Edward Stringham, «Overlapping Jurisdictions, Proprietary Communities, and Competition in the Realm of Law», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, a publicar. <<

[48] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1962); reimpresiones de esta edición en 1970, 1993 y 2001; y *Man, Economy, and State with Power and Market*, Scholar's Edition (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2004). <<

[49] Ver Bruno Leoni, *La libertad y la ley* (Madrid: Unión Editorial, 1995). También Murray N. Rothbard, «On Freedom and the Law», *New Individualist Review* (Winter 1962): pp. 37-40. <<

[50] Supongamos que Smith, convencido de la culpabilidad de Jones se toma la justicia por su mano en lugar de seguir el procedimiento procesal. ¿Qué pasaría? En sí, esto sería legítimo y no punible como delito, pues ningún tribunal o empresa puede tener el derecho, en una sociedad libre, de usar la fuerza para de-

fenderse más allá del derecho de legítima defensa de cada individuo. Sin embargo, Smith tendría que afrontar las consecuencias de una posible contrademanda y juicio por parte de Jones y tendría que soportar la pena criminal correspondiente si se determina que Jones era inocente. <<

[51] El Código Legal de una sociedad completamente libre simplemente recogería el axioma libertario: prohibición de cualquier violencia contra la persona o la propiedad de otro (excepto en la defensa la persona o propiedad de alguien), propiedad que se definiría como la propiedad de sí mismos más la de los recursos hallados, transformados o comprados o recibidos después de dicha transformación. La función del Código sería desarrollar las implicaciones de este axioma (por ejemplo, las secciones libertarias de la ley mercantil o civil permanecerían, mientras que las de carácter estatista desaparecerían). El Código se aplicaría, por tanto, a los casos concretos por medio de jueces en libre mercado, jueces que se comprometerían a aplicarlo. <<

[52] *Man, Economy, and State* (1962, pp. 883-886; 2004, pp. 1029-1036). <<

[53] Merlin H. Hunter and Harry K. Allen, *Principles of Public Finance* (New York: Harper & Bros., 1940), p. 22. <<

[54] Herbert Auberon and J. H. Levy, *Taxation and Anarchism* (London: The Personal Rights Association, 1912), pp. 2–3. <<

[55] Una persona puede recibir regalos, pero este es un acto unitario del donante, sin que implique acto alguno del receptor. <<

[56] Ver Franz Oppenheimer, *The State* (New York: Vanguard Press, 1914): <<

> Hay fundamentalmente dos medios opuestos por los que una persona que necesite sustento intenta obtener los medios necesarios para satisfacer sus deseos.

> Son el trabajo y el robo, la labor propia y la apropiación por la fuerza de la labor de otros. (…) Yo propongo (…) llamar al trabajo propio y al intercambio equivalente del trabajo propio por el de otros «los medios económicos» para la satisfacción de necesidades, mientras que a la apropiación no correspondida del trabajo de otros la llamaré los «medios políticos». (…) El Estado es una organización de los medios políticos. (pp. 24-27).

Ver también Albert Jay Nock, *Our Enemy, the State* (Caldwell, ID: Caxton Printers, 1946), pp. 59–62; Frank Chodorov, *The Economics of Society, Government, and the State* (1946) p. 64 y ss. Sobre el Estado en permanente conquista, ver ibíd., pp. 13-16, 111-117 y 136-140.

[57] Esto es algo que puede inferirse en sus escritos, más que encontrarse en forma explícita. Hasta donde sabemos, nadie ha categorizado o analizado sistemáticamente los tipos de intervención. <<

[58] Una visión estrecha de la «libertad» es una característica de hoy en día. En el léxico político de los Estados Unidos modernos, los «izquierdistas» defienden a menudo la libertad en el sentido de intervención autística, pero ven con benevolencia la intervención triangular. Por el contrario los «derechistas» se oponen enérgicamente a la intervención triangular, pero tienden a apoyar, o a mantenerse indiferentes ante la intervención autística. Ambos grupos son ambivalentes hacia la intervención binaria. <<

[59] En este caso sería mejor el término «castas» que el de «clases». Las clases son cualquier grupo de unidades con ciertas propiedades en común. No hay razón para que entre en conflicto. ¿Hay necesariamente un conflicto entre la clase de hombres llamados Jones y los llamados Smith? Por otro lado, las *castas* son

grupos creados por el Estado, cada uno con sus propios privilegios y tareas establecidos por la violencia. Las castas necesariamente entran en conflicto porque está establecido que algunas manden sobre otras. <<

[60] John C. Calhoun, *A Disquisition on Government* (New York: Liberal Arts Press, 1953), pp. 16-18, publicada en España como *Disquisición sobre el gobierno* (Madrid: Editorial Tecnos, 1996). Sin embargo, Calhoun no entendía la armonía de intereses en el libre mercado. <<

[61] Como ha escrito sagazmente el profesor Lindsay Rogers acerca de la opinión pública: <<

> Antes de que Gran Bretaña adoptara el servicio militar en 1939, solo un 39 % de los votantes lo aprobaba, una semana después de que la proposición de ley del servicio militar se convirtiera en ley, una encuesta mostraba que la aprobaba el 58 %. Muchas encuestas en Estados Unidos han mostrado un aumento similar del apoyo a una norma tan pronto como se ha incluido en los códigos legales o se ha convertido en un decreto presidencial. (Lindsay Rogers, «"The Mind of America" to the Fourth Decimal Place», *The Reporter*, June 30, 1955, p. 44).

[62] Esta coerción existiría incluso en las democracias más *directas*. Está doblemente presente en las *repúblicas* representativas, donde el pueblo nunca tiene la oportunidad de votar sobre asuntos, sino solo sobre los gobernantes. Solo pueden rechazar personas (y eso a largos intervalos) y si los candidatos tienen los mismos puntos de vista sobre los asuntos, el público no puede efectuar ningún tipo de cambio fundamental. <<

[63] Se dice a menudo que bajo las condiciones «modernas» de armas destructivas, etc., una minoría *puede* tiranizar permanente-

mente a una mayoría. Pero así se ignora el hecho de que esas armas pueden estar en manos de la mayoría o que los agentes de la minoría pueden amotinarse. A menudo no se comprende lo completamente absurdo de la creencia actual, por ejemplo, de que unos pocos millones puedan realmente tiranizar a unos cuantos cientos de millones de resistentes *activos*. Como indicaba agudamente David Hume: <<

> Nada parece más sorprendente (…) que la facilidad con la que muchos son gobernados por pocos y la sumisión implícita con la que los hombres renuncian a sus propios sentimientos y pasiones en favor de los de sus gobernantes. Cuando inquirimos sobre qué medios se utilizan para que se produzca esta maravilla, descubrimos que como la Fuerza está siempre del lado del gobernado, los gobernantes no tienen nada que les apoye, salvo la opinión. Por tanto, el gobierno se basa en la opinión y esta máxima se extiende a los gobiernos más despóticos y más militarizados. David Hume, *Essays, Literary, Moral and Political* (London, n. d.), p. 23.

Ver también Etienne de La Boétie, *Anti-Dictator* (NewYork: Columbia University Press, 1942), pp. 8-9. Para un análisis de los tipos de opinión promovidos por el Estado para obtener el apoyo del público, ver Bertand de Jouvenel, *On Power* (New York: Viking Press, 1949), publicado en España como *Sobre el poder* (Madrid: Unión Editorial, 1998).

[64] Este análisis del apoyo de la mayoría se aplica a cualquier intervención de largo alcance realizada directa y abiertamente, se califique o no a los grupos como «Estados». <<

[65] Ver Calhoun, *Disquisition on Government*, pp. 14, 18-19 y 23-33. <<

[66] En otros lugares hemos denominado este concepto como «preferencia demostrada», hemos seguido su historia y hemos criticado conceptos en competencia. Ver Murray N. Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en Mary Senholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise* (Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1956), pp. 224 y ss. <<

[67] Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper & Bros., 1942), pp. 258-60, publicado en España como *Capitalismo, socialismo y democracia* (Barcelona: Ediciones Folio, 1996). Ver también Anthony Downs, «An Economic Theory of Political Action in a Democracy», *Journal of Political Economy* (April 1957): pp. 135-50. <<

[68] Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 263. <<

[69] Para un explicación más detallada de estos puntos, ver *Man, Economy, and State* (1962, pp. 773-776; 2004, pp. 886-891). <<

[70] El soborno se convierte en necesario al poner el gobierno al intercambio fuera de la ley; un soborno es la venta, por parte del funcionario de la administración, del permiso para que se produzca un intercambio. <<

[71] Curiosamente, la destrucción gubernamental de parte del dinero de la gente siempre se produce después de que este haya generado nuevo dinero y lo haya usado para sus propios fines. El daño que el gobierno inflige al público tiene, por tanto, dos aspectos: (1) quita recursos al público, inflando la moneda y (2) después de que el dinero se haya filtrado al público, destruye parte de la utilidad de este. <<

[72] Ludwig von Mises, *Human Action* (New Haven, CT.: Yale University Press, 1949), pp. 432 n, 447, 469 y 776, publicado en España como *La acción humana: tratado de economía* (Madrid: Unión Editorial, 2007). <<

[73] Quizá una de las razones sea que los monopolios de acuñación de los Estados, en lugar de servir a los consumidores con las monedas que estos desean, designaron arbitrariamente unas pocas denominaciones a acuñar y circular. Una moneda de un peso ligeramente inferior se trataba entonces como una intrusa. <<

[74] Un ejemplo moderno de la imposibilidad de mantener en circulación monedas infravaloradas es la desaparición de los dólares, medios dólares y otras monedas de plata que circularon en los Estados Unidos en los años 1960. William F. Rickenbacker, *Wooden Nickels* (New Rochelle, NY: Arlington House, 1966). <<

[75] Sobre las leyes de curso legal, ver Lord Farrer, *Studies in Currency 1898* (London: Macmillan & Co., 1898), p. 43; y Mises, *Human Action*, p. 432 n, 444 y 447. <<

[76] En los años recientes, se ha desarrollado el mito de que las leyes de usura estaban justificadas en la Edad Media porque se aplicaban a consumidores que tenían que pedir prestado más que a negocios productivos. Por el contrario, es precisamente el consumidor-prestatario de riesgo (quien más «necesita» el crédito), el más perjudicado por las leyes de usura, porque es quien se ve privado de crédito. Sobra las leyes de usura, ver Rudolph C. Blitz and Millard F. Long, «The Economics of Usury Regulation», *Journal of Political Economy* (December 1965): pp. 608-619. <<

[77] Es interesante advertir que la mayor parte del «crimen organizado» se produce, no por invasiones de las personas y la propiedad (en la ley natural, lo *mala per se*), sino por intentos de evitar las prohibiciones del gobierno con el fin de satisfacer a la vez los deseos de consumidores y productores más eficientemente (lo *mala prohibita*). Los emprendedores de este último tipo constituyen los generalmente despreciados «mercaderes negros» y «mafiosos». <<

[78] Cómo funciona el racionamiento (así como el sistema socialista en general), no ha sido más vívidamente retratado que en

la novel de Henry Hazlitt *The Great Idea* (New York: Appleton-Century-Crofts, 1951), reimpresa como *Time Will Run Back* (New Rochelle, NY: Arlington House, 1967). <<

[79] Sobre las leyes de horarios máximos, ver W. H. Hutt, «The Factory System of the Early Nineteenth Century», en F. A. Hayek, ed., *Capitalism and the Historians* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1954), pp. 160-188. <<

[80] Ver *Man, Economy, and State*, capítulo 10, para una refutación de las teorías del monopolio en el libre mercado. <<

[81] Para un análisis interesante, aunque incompleto, de muchas de estas medidas (un área generalmente olvidada por los economistas), ver Fritz Machlup, *The Political Economy of Monopoly* (Baltimore, MD: Johns Hopkins Press, 1952), pp. 249-329. <<

[82] Las subvenciones, por supuesto, penalizan a los competidores que no las reciben y por tanto tienen decididamente un impacto monopolístico. Pero se analizan mejor como parte de la intervención presupuestaria binaria del gobierno. <<

[83] Ibíd. Sobre las licencias, ver también Thomas H. Barber, *Where We Are At* (New York: Charles Scribners' Sons, 1950), pp. 89-93; George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York: Macmillan & Co., 1946), p. 212, publicada en España como *La teoría de los precios* (Madrid: Edersa, 1968); y Walter Gellhorn, *Individual Freedom and Governmental Restraints* (Baton Rouge, LA: Louisiana State University Press, 1956), pp. 105-151 y 194-210. <<

[84] Un buen ejemplo del papel de una comisión en la prohibición de competidores eficientes en una industria es la decisión del Consejo de Aviación Civil de cerrar Trans-America Airlines (CAB, por sus siglas en inglés), a pesar de tener un nivel de seguridad perfecto. Trans-America fue pionera en las reducciones de tarifas para servicios de aviación. Sobre el CAB, ver Sam Peltz-

man, «CAB: Freedom from Competition», *New Individualist Review* (Spring 1963): pp. 16-23. <<

[85] Es notable que escuchemos continuas quejas acerca de la «escasez» de doctores y profesores, pero raro que escuchemos quejas sobre escasez de trabajos no licenciados. Sobre la licenciación en medicina, ver Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1963), pp. 149-160, publicado en España como *Capitalismo y libertad* (Madrid: Rialp, 1966); Reuben A. Kessel, «Price Discrimination in Medicine», *Journal of Law and Economics* (October 1958): pp. 20-53. <<

[86] Para un excelente análisis de los trabajos sobre estándares obligatorios de calidad, ver P. T. Bauer, *West African Trade* (Cambridge: Cambridge University Press, 1954), pp. 365-375. <<

[87] Para estudios de casos de los efectos de esos estándares de «calidad», ver George J. Alexander, *Honesty and Competition* (Syracuse, NY: Syracuse University Press, 1967). <<

[88] Sobre la adulteración y el fraude, ver la completa exposición de Wordsworth Donisthorpe, *Law in a Free State* (London: Macmillan & Co., 1895), pp. 132-158. <<

[89] Algunas personas que generalmente apoyan el libre mercado defienden a la SEC y regulaciones similares basándose en que «elevan el aspecto moral de la competencia». Sin duda, *restringen* la competencia, pero no puede decirse que «eleven el aspecto moral» si no se define adecuadamente la moralidad. ¿Cómo puede definirse la moralidad en la producción, salvo como un servicio eficiente al consumidor? ¿Y cómo puede alguien ser «moral» si se le prohíbe a la fuerza actuar de otra manera? <<

[90] Así la industria de la construcción está constituida de forma que muchos trabajadores son emprendedores cuasiindependientes. Por tanto, los códigos de seguridad forman parte de las restricciones de los sindicatos de la construcción. <<

[91] Podríamos añadir aquí que en el libre mercado puro incluso el criterio de «peligro claro y presente» sería una definición demasiado laxa y subjetiva para un acto punible. <<

[92] Ver Stigler, *Theory of Price*, p. 211. <<

[93] Ver Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1946), pp. 37-44. Sobre el libre comercio y el proteccionismo, ver Leland B. Yeager and David Tuerck, *Trade Policy and The Price System* (Scranton, PA.: International Textbook Co., 1966). <<

[94] El impacto de un arancel es claramente mayor cuanto más pequeña sea el área geográfica que cubra. No tendría sentido un arancel que «protegiera» todo el mundo, al menos hasta que otros planetas se integren en nuestro comercio. <<

[95] Los defensores de los aranceles no quieren llevar tan lejos el argumento, pues está claro que todas las partes pierden drásticamente. Por otro lado, con un arancel más moderado, los «oligopolistas» protegidos por el arancel pueden ganar más (a corto plazo) al explotar a los consumidores locales que lo que pierden ellos mismos como consumidores. <<

[96] Nuestro ejemplo de dos personas es similar al usado por Frederic Bastiat en su aguda crítica al proteccionismo. Ver Frederico Bastiat, *Economic Sophisms* (Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1964), pp. 242-250, 202-209. Ver también «Un cuento chino» y la famosa «Petición de los fabricantes de velas», ibíd., pp. 182-186, 56-60. Ver, asimismo, la crítica del arancel en Henry George, *Protection or Free Trade*, pp. 51-54; y Arthur Latham Perry, *Political Economy* (New York: Charles Scribners' Sons, 1892), pp. 509 y ss. <<

[97] George, *Protection or Free Trade*, pp. 45-46. Sobre libre comercio y proteccionismos, ver también C. F. Bastable, *The Theory of International Trade*, 2nd ed. (London: Macmillan & Co., 1897), pp. 128-156; y Perry, *Political Economy*, pp. 461-533. <<

[98] F. W. Taussig, *Principles of Economics*, 2nd ed. (New York: Macmillan & Co., 1916), p. 527, publicado en España como *Principios de economía* (Madrid: Espasa-Calpe). <<

[99] Mises, *Human Action*, p. 506. <<

[100] Ver también W. M. Curtiss, *The Tariff Idea* (Irvington-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, 1953), pp. 50-52. <<

[101] Muchos Estados han impuesto *restricciones a la emigración* a sus sujetos. No son monopolísticas: probablemente están motivadas por un deseo de mantener a contribuyentes y reclutas dentro de la jurisdicción del Estado. <<

[102] Es instructivo estudiar los argumentos de esos congresistas «internacionalistas» que defienden cambios en las barreras inmigratorias de Estados Unidos. Los cambios propuestos ni siquiera remotamente sugieren la eliminación de estas barreras. <<

[103] Los partidarios del «libre mercado» que también defienden las barreras inmigratorias en pocos casos ven las implicaciones de su postura. Ver el apéndice B, sobre «Coerción y *Lanbensraum*». <<

[104] Oscar W. Cooley and Paul Poirot, *The Freedom to Move* (Irvington-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, 1951), pp. 11-12. <<

[105] Para una brillante exposición acerca de las leyes antitrabajo infantil en las fábricas británicas del principio del siglo diecinueve, ver Hutt «The Factory System». Sobre las ventajas del trabajo infantil ver también D. C. Coleman, «Labour in the English Economy of the Seventeenth Century», *The Economic History Review* (April 1956): p. 286. <<

[106] Una noticia ejemplifica la conexión entre las leyes de trabajo infantil y las restricciones salariales a los adultos, especialmente para los sindicatos: <<

A través de la cooperación de 26 000 tenderos, además de sindicatos, miles de niños tendrán la oportunidad de ganar dinero para sus gastos veraniegos, según informó ayer el Diputado de la Comisión de Policía James B. Notan, presidente de la Liga Atlética de la Policía. (…) El programa ha sido desarrollado por la LA, con la asistencia de *Grocer Graphic*, un periódico de negocios. Raymond Bill, su editor, explicó que miles de comercios pueden emplear uno y a veces dos o tres chicos en trabajos esporádicos que no interfieran con los trabajos sindicados. *New York Daily News*, July 19, 1955. (Las itálicas son mías). Ver también Paul Goodman, *Compulsory Mis-Education and the Community of Scholars* (New York: Vintage Books, 1964), p. 54.

[107] Ver también James C. Miller III, ed., *Why the Draft?* (Baltimore, MD: Penguin Books, 1968). <<

[108] Sobre las leyes de salario mínimo, ver Yale Brozen and Milton Friedman, *The Minimum Wage: Who Pays?* (Washington, DC: The Free Society Association, 1966). Ver asimismo John M. Peterson and Charles T. Stewart Jr., *Employment Effects of Minimum Wage Rates* (Washington, DC: American Enterprise Institute, 1969). <<

[109] La retención de impuestos es un ejemplo de medida de «tiempos de guerra» que ahora parece ser una parte indestructible de nuestro sistema tributario: obliga a las empresas a ser recaudadoras del gobierno sin cobrar por ello. Es por tanto un tipo de intervención binaria que penaliza particularmente a las empresas pequeñas, que se ven más influenciadas proporcionalmente por los requisitos generales de llevar sus negocios. <<

[110] Para un desarrollo de esta idea, ver *Man, Economy, and State*, capítulo 10. <<

[111] Ver John Scoville and Noel Sargent, *Fact and Fancy in the T. N. E. C. Monographs* (New York: National Association of Manufacturers, 1942), pp. 298-321, 671-674. <<

[112] F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1948), capítulo 5. <<

[113] Las ordenanzas municipales contra la «vagancia» o la «holgazanería» son sin duda un inicio en esta dirección y se usan para imponer trabajos forzados entre los sectores más pobres de la población. <<

[114] Isabel Paterson, *The God of the Machine* (New York: G. P. Putnam's Sons, 1943), pp. 172, 175. Ver también Scoville and Sargent, *Fact and Fancy in the T. N. E. C. Monographs*, pp. 243-244. <<

[115] Paterson, *The God of the Machine*, pp. 176-177. <<

[116] Paul de Rousiers, *Les Industries Monopolisées aux Etats-Unis*, citado en Gustave de Molinari, *The Society of Tomorrow* (New York: G. P. Putnam's Sons, 1904), p. 194. <<

[117] Ver *United States Steel Corporation, T. N. E. C. Papers* (New York: U. S. Steel Corp., 1940), II, 102–135. <<

[118] Ver William M. Simon, «The Case Against the Federal Trade Commission», *University of Chicago Law Review* (1952): pp. 320-322. Sobre los puntos básicos, ver también Scoville and Sargent, *Fact and Fancy in the T. N. E. C. Monographs*, pp. 776-782; Wayne A. Leeman, «Review of Paul Giddens' Standard Oil Company (Indiana)», *American Economic Review* (September 1956): p. 733; y Donald Dewey, «A Reappraisal of F. O. B. Pricing and Freight Absorption», *Southern Economic Journal* (July 1955): pp. 48-54. <<

[119] Los economistas no se han ocupado hasta hace muy poco de las leyes de conservación de la naturaleza, dejando el terreno libre a los «conservacionistas» románticos. Empero, véase el brillante análisis de Anthony Scott, «Conservation Policy and Capi-

tal Theory», *Canadian Journal of Economics and Political Science* (November 1954): pp. 504-513; y Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation* (Toronto: University of Toronto Press, 1955); ver asimismo Mises, *Human Action*, pp. 652-653. <<

[120] Scout apunta que esta actitud se basa en la despectiva e injustificada opinión de que las generaciones futuras no serán tan competentes como para cuidar de sí mismas como las actuales. Ver Scott, *Natural Resources*, p. 94. <<

[121] Como se pregunta Scott: ¿Por qué acordar «preservar recursos tal y como estarían en ausencia de aprovechamientos humanos?». Scott, «Conservation Policy», p. 513. Más aun: «Las mayoría de [nuestro] progreso se ha producido convirtiendo recursos naturales en formas de riqueza más deseables. Si el hombre hubiera valorado los recursos naturales por encima del propio producto, sin duda hubiera permanecido salvaje, practicando el "conservacionismo"». Scott, *Natural Resources*, p. 11. Si lo lógico de los aranceles es que destruyan el mercado, lo lógico de las leyes de conservación de la naturaleza es que destruyan toda la producción y consumo humanos. <<

[122] Estrictamente, los inversores intentarán maximizar sus «índices internos de retorno», pero maximizar el valor presente es suficiente para nuestros propósitos. Sobre la diferencia entre los dos objetivos en el pensamiento «austriaco» y «neoclásico», ver André Gabor and I. F. Pearce, «A New Approach to the Theory of the Firm», *Oxford Economic Papers* (October 1952): pp. 252-265. <<

[123] Sin embargo, en algunos casos preferencias temporales más bajas y mayor actividad inversora mermará más rápidamente los recursos naturales, si hay una demanda especialmente grande para su uso en la nueva actividad. Esto sería especialmente cierto en recursos como el carbón y el petróleo. Ver Sciott, *Natural Resources*, pp. 95-97. <<

[124] Los emprendedores con poca capacidad de previsión son rápidamente desplazados de sus posiciones por medio de las pérdidas. Es curioso que el «problema de los Okies» de los 1930, ampliamente publicitado como un ruego por leyes de conservación y el resultado del «capitalismo cruel», realmente se originó por el hecho de que malos emprendedores (los Okies) cultivaron tierra sin valor y submarginal. La inversión forzosa en «conservación» de esta tierra submarginal o la subvención gubernamental a los «Okies» habría agravado una dislocación que el mercado rápidamente eliminó. Además, buena parte de la erosión de los terrenos estadounidenses se produjo por no proteger los derechos completos de propiedad privada sobre el terreno. Los granjeros arrendatarios, que se trasladaban cada pocos años, a menudo exprimían el capital de las propiedades de los terratenientes, desperdiciando recursos, a falta de una obligación adecuada de cumplir con la necesidad contractual de devolver intacta la tierra a su propietario. Ver Scott, *Natural Resources*, pp. 118 y 168. <<

[125] Un activista conservacionista típico era J. D. Brown, a quien, en 1832, le preocupaba el consumo de madera: «¿De dónde obtendremos los suministros de madera para mantener nuestra armada dentro de cincuenta años?». Citado por Scott, *Natural Resources*, p. 37. Scott también apunta que los críticos nunca parecen darse cuenta de que la madera puede comprarse en el extranjero. Scott, «Conservation Policy». <<

[126] Este sistema fue tímidamente bosquejado en la Ley de Exención de la Propiedad (Homestead Law) de 1862. Sin embargo, esta ley imponía un máximo arbitrario e injustificado al tamaño de la granja que podía apropiarse el primer usuario. Esta limitación tuvo el efecto de anularla en el lejano oeste, donde la cantidad mínima de terreno para pasto de ganado era mucho mayor que el que permitía anticuado máximo legal. Además, las limitación máxima y el requisito de que la tierra se utilizara para granja llevó a la misma «devastación» de los bosques que ahora

los conservacionistas deploran, pues dificultaba la propiedad privada de grandes extensiones de bosque. <<

[127] Ver E. Louise Pefer, *The Closing of the Public Domain* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1951), pp. 25-27. Sobre las ventajas de la propiedad privada de territorios a ocupar, ver la petición de la Asociación de Ganaderos de América de marzo de 1902, ibíd., pp. 78-79. Ver también Samuel P. Hays, *Conservation and the Gospel of Efficiency* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1959), pp. 50-51. El error del gobierno de no extender el principio de ocupación a áreas más grandes tuvo otro importante efecto social: llevó a constantes disputas entre los usuarios, los ganaderos y otros ocupantes que llegaron más tarde y reclamaron su «justa porción» del terreno libre. <<

[128] Para una ejemplar explicación sobre los derechos de propiedad privada de la pesca, ver Gordon Tullock, *The Fisheries* (Columbia, SC: University of South Carolina Bureau of Business and Economic Research, February 1962). Ver también Anthony Scott, «The Fishery, A Sole Resource», *Journal of Political Economy* (April 1955), y Scott, *Natural Resources*, pp. 117-129. <<

[129] Una alta demanda del producto incrementa el valor del recurso y por tanto estimula su preservación, la inversión en él y su exploración. Las fuentes de oferta de alto coste se explotarán en este caso, generando un aumento en la oferta efectiva del producto en el mercado. Ver Scott, *Natural Resources*, p. 14. <<

[130] Ibíd., pp. 21-22. <<

[131] Hay otra similitud entre aranceles y leyes de conservación: ambas pretenden una autarquía nacional y ambas tratan de potenciar las industrias locales o nacionales mediante intervenciones coactivas en el libre mercado. <<

[132] Para un análisis de la propiedad de terrenos del gobierno y de las propiedades del gobierno en general, ver más adelante. <<

[133] En el libre mercado, la curve de demanda *para cada empresa* en equilibrio debe ser elástica por encima del precio de equilibrio: de otra forma, reduciría la producción. Por supuesto, esto no significa que la curva de demanda *para toda la industria* deba ser elástica. Cuando nos referimos a un posible precio de monopolio, la curva de demanda consultada por cada empresa monopolística es la suya propia. <<

[134] Otro ejemplo de creación gubernamental de una ganancia de monopolio en tierra lo citó el economista georgista Mason Gaffney: «Los ayuntamientos de todo el país han mantenido a propósito "tierras muertas" fuera del mercado, con el propósito declarado de "proteger" otros precios de terrenos». Gaffney cita a la presidencia de la Sociedad Americana de Funcionarios Planificadores advirtiendo de que una tercera parte del terreno urbano disponible «dejará de ser propiedad privada de forma más o menos permanente» con el fin de mantener altos los valores del terreno de los propietarios de los restantes dos tercios. Gaffney concluye: «Siguiendo esta advertencia, muchos gobiernos estatales y locales evitan volver a usar terrenos recibidos como pago de impuestos». Mason Gaffney, «Vituperation Well Answered», *Land and Liberty* (December 1952): p. 126; reimpreso en Spencer Heath, *Progress and Poverty Reviewed* 2nd ed. (New York: The Freeman, 1953). <<

[135] Pfefer, *Closing of the Public Domain*, p. 54. El senador H. C. Hansbrough también apuntaba que las ferroviarias pagaban $45 000 al año a una importante revista conservacionista, *The Talisman*, y financiaban el *lobby* conservacionista de Washington. H. C. Hansbrough, *The Wreck: An Historical and Critical Study of the Administrations of Theodore Roosevelt and William Howard Taft* (1913), p. 52. <<

[136] J. H. Cox, «Organization of the Lumber Industry in the Pacific Northwest, 1889–1914». Ph. D dissertation, University of California, 1937), pp. 174-177; citado en Pfefer, *Closing of the*

Public Domain, p. 57. Ver también Hays, *Conservation and the Gospel of Efficiency*. <<

[137] Sobre patentes y derechos de autor, ver *Man, Economy, and State* (1962, pp. 652-660 y 745-754). <<

[138] La patente fue instituida en Inglaterra por el rey Carlos I como un medio evidente de evitar la prohibición parlamentaria de concesión de monopolios en 1624. <<

[139] Arnold Plant, «The Economic Theory Concerning Patents for Inventions», *Economica* (February 1934): p. 44. <<

[140] Sobre lo absurdo del mismo concepto de «servicio público» y la imposibilidad de definirlo, así como para una excelente crítica de la regulación de los servicios públicos por el gobierno, ver Arthur S. Dewing, *The Financial Policy of Corporations*, 5th ed. (New York: Ronald Press, 1953), capítulo 1, pp. 309-310, y el resto de este capítulo. <<

[141] Es inevitable que alguien apunte al problema de que las compañías de ferrocarriles o carreteras deban pagar «precios de extorsión» al hombre que «solo» tiene la propiedad que queda en su camino. Pero esta misma gente no se queja (y hace bien) del hecho de que el valor de las propiedades se haya incrementado en los centros de las ciudades, beneficiándose así a alguien que «solo» tiene su propiedad. El hecho es que toda propiedad está disponible para quien la encuentre o la compre, si el propietario es estos casos se ve penalizado por especular, *todos* los empresarios deben ser penalizados por su correcta previsión de eventos futuros. Además, el progreso económico genera ganancias a los factores originales (tierra y trabajo). Mantener el precio del suelo artificialmente bajo es favorecer su sobreexplotación y el gobierno está por tanto imponiendo de hecho un precio máximo al terreno en cuestión. <<

[142] Excepto por el hecho de que la tesis de la expropiación es aun más endeble, pues los georgistas al menos exceptúan o tra-

tan de exceptuar de la demanda social las *mejoras* que el propietario haya hecho. <<

[143] Ver más abajo acerca del mito de la propiedad pública. Como apuntaba Banjamin R. Tucker hace unos años, la tesis de «iguales derechos» (o de la expropiación) de los georgistas lleva lógicamente, *no* a un Impuesto Único, sino al derecho de cada individuo de apropiarse su parte teórica de valor en el territorio de cualquier otro. La apropiación por el Estado de este valor se convierte así en simple robo de los derechos de *otro*, más que en la sola reclamación del propietario de la tierra. Ver Benjamin R. Tucker, *Individual Liberty* (New York: Vanguard Press, 1926), pp. 241-242. <<

[144] Lo mismo puede decirse de una licencia oficial: el pago de una empresa por una licencia es su única forma de existir. Una firma licenciada no puede considerarse como una parte que busca un privilegio monopolístico salvo que haya colaborado en el cabildeo para el establecimiento o continuación de la ley de licencias, como suele ocurrir. <<

[145] Sin embargo, los historiadores tristemente se equivocan si ignoran que la motivación para el monopolio para que el Estado apruebe esas medidas. Los historiadores que están a favor del libre mercado a menudo olvidan este problema y así quedan expuestos a acusaciones de que «defienden el monopolio del capital». Por supuesto, en realidad los defensores del libre mercado son «pronegocios» pues están a favor de *cualquier* relación voluntaria *solo* cuando se realice *en* el libre mercado. Se oponen a las concesiones gubernamentales de privilegios monopolísticos a empresas u otros porque así el negocio deja de ser libre, sino parte del Estado coercitivo. Sobre las responsabilidades de las empresas por intervenciones que se consideran generalmente como «antinegocio», ver Gabriel Kolko, *The Triumph of Conservatism* (Glencoe, IL: The Free Press, 1963), y Kolko, *Railroads and Regulations, 1877–1916* (Princeton, NJ: Princeton University Press,

1965). Ver también James Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State: 1900–1918* (Boston, MA: Beacon Press, 1968). <<

[146] Walter Lippmann, *The Good Society*, 3rd ed. (New York: Grosset and Dunlap, 1943), pp. 277 y ss. <<

[147] Es verdad que la responsabilidad limitada ante pleitos es una concesión ilegítima de un privilegio especial, pero esta no es una porción importante de la responsabilidad total de una corporación. <<

[148] Ver Herbert Spencer, *Social Statics* (New York: D. Appleton, 1890), pp. 438-439. Para ver ejemplos de acuñación privada con éxito B. W. Barnard, «The Use of Private Tokens for Money in the United States», *Quarterly Journal of Economics* 31, no. 4 (1917): pp. 617–626; Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York: Harper & Bros., 1905), vol. 1, pp. 127–132; y Lysander Spooner, *A Letter to Grover Cleveland* (Boston: Benjamin R. Tucker, 1886), p. 79. <<

[149] Ver *Man, Economy, and State* (1962, pp. 850-878; 2004, pp. 989-1023). <<

[150] Por tanto, el chocante título del texto de *Mr*. Chodorov, *Los impuestos son un robo*, es praxeológicamente adecuado. Ver Frank Chodorov, *Taxation is Robbery* (Chicago, IL: Human Events Associates, 1947), reimpreso en Chodorov, *Out of Step* (New York: Devin-Adair, 1962), pp. 216-239. Como dice Chodorov: <<

> Un estudio histórico de la fiscalidad lleva inevitablemente al saqueo, la sumisión, el rescate: el fin económico de la conquista. Los barones que ponían peajes a lo largo del Rin eran cobradores de impuestos. Igualmente lo eran las bandas que «protegían», por una tasa obligatoria, a las caravanas que iban al mercado. Los daneses que se invitaban cada cierto tiempo a Inglaterra y permanecían como invitados inde-

seados hasta que cobraban, lo llamaron *Danenegeld*: durante mucho tiempo permaneció como la base de los impuestos ingleses a la propiedad. Los conquistadores romanos introdujeron la idea de que lo que cobraban a la gente era solamente un pago por mantener la ley y el orden. Durante muchos años los conquistadores normandos cobraron un tributo abusivo a los ingleses, pero cuando el proceso natural de asimilación de los dos pueblos creó una nación, los cobros se regularon mediante la ley y la costumbre y se les denominó impuestos. (Ibíd., p. 218).

[151] Si un funcionario recibe un salario de $5000 al año y paga $1000 en «impuestos» al gobierno, es evidente que simplemente está recibiendo un salario de $4000 y no paga impuestos en absoluto. Los responsables del gobierno simplemente han elegido un dispositivo contable complejo y engañoso para que parezca que paga impuestos como cualquier otra persona que obtenga un ingreso similar. El acuerdo de la ONU, en el que todos sus empleados están exentos de cualquier impuesto, es mucho más sincero. <<

[152] El cambio no se hará necesariamente, ni siquiera probablemente, de una a otra directamente. Lo normal es que los factores se trasladen del bacalao a otra industria relacionada y al armamento desde otras líneas relacionadas. <<

[153] El efecto difusor de la inflación difiere del de los impuestos en dos aspectos: (*a*) *no* es compatible con un equilibrio a largo plazo y (*b*) el nuevo dinero siempre beneficia a la primera mitad receptora de este y perjudica a la otra mitad. La difusión de los impuestos tiene el mismo efecto, pero los cambios alteran la incidencia en los cálculos finales. <<

[154] Por otro lado, como los funcionarios normalmente no consumen los productos directamente, normalmente *creen* que

actúan en nombre de los consumidores. De ahí que sus elecciones tiendan a grandes errores. Alec Nove ha apuntado que aunque esas elecciones fueran simplemente las preferencias de consumo de los propios planificadores, tampoco dejarían de cometer *errores* muy graves. Así que las elecciones de los funcionarios ni siquiera tiene la virtud de satisfacer sus *propias* preferencias de consumo. Alec Nove, «Planners' Preferences, Priorities, and Reforms», *Economic Journal* (June 1966): pp. 267-277. <<

[155] Hay otros dos tipos de ingresos consistentes con la neutralidad y un mercado completamente libre: las *multas* a los criminales y la *venta de productos del trabajo de los convictos*. Ambos son métodos para que los delincuentes paguen el coste de sus propias detenciones. <<

[156] Ver más arriba y Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics,» pp. 250–251. <<

[157] Podría objetarse que, aunque los funcionarios son exclusivamente explotadores y no productores, otros grupos subvencionados pueden ser asimismo productores. Sin embargo, su explotación se extiende en la medida en que son consumidores netos de impuestos más que contribuyentes. Sus otras actividades productivas no tienen nada que ver. <<

[158] Normalmente no se puede, por supuesto, y el resultado sería equivalente a un impuesto especial sobre algunos tipos de ventas, pero no sobre otras. <<

[159] Mientras que una impuesto especial parcial de impuestos puede acabar causando una caída en la oferta y por tanto un aumento en el precio del producto, no hay forma de que los recursos puedan evitar un impuesto *general*, salvo mantenerlos ociosos. Dado que, como veremos, un impuesto a las ventas es un impuesto a los ingresos, el aumento del coste de oportunidad del ocio puede impulsar a algunos trabajadores a este y así rebajar la cantidad de bienes producidos. En este caso tan poco normal, los

precios subirían. Ver el artículo pionero de Harry Gunnison Brown, «The Incidence of a General Sales Tax», reimpreso en R. A. Musgrave y C. S. Shoup, eds., *Readings in the Economics of Taxation* (Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1959), pp. 330-339. Es el primer ataque contemporáneo a la falacia de que los impuestos a las ventas se repercuten, aunque Brown, desafortunadamente, atenúa las consecuencias de su tesis hacia el final del artículo. <<

[160] Por supuesto, si aumenta la oferta de dinero y se expande el crédito, los precios pueden subir de forma que los salarios dejen de estar por encima del valor marginal descontado de los productos. <<

[161] Si el gobierno no gasta todo su beneficio, se añade deflación al impacto de la fiscalidad. Ver a continuación. <<

[162] Por ejemplo, véase E. R. A. Seligman, *The Shifting and Incidence of Taxation*, 2nd ed. (New York: Macmillan & Co., 1899), pp. 122-133. <<

[163] Frank Chodorov, en su libro *The Income Tax-Root of All Evil* (New York: Devin-Adair, 1954), olvida indicar qué otro tipo de impuesto sería «mejor» desde un punto de vista del libre mercado que el impuesto sobre la renta. Queda claro por nuestra exposición que realmente hay pocos impuestos que no sean tan malos como el impuesto sobre la renta desde el punto de vista de un defensor del libre mercado. Sin duda los impuestos a las ventas y los especiales no serían mejores. Además, Chodorov está sin duda equivocado cuando considera a los impuestos sobre la renta y la herencia como los únicos que afectan al derecho a la propiedad privada. Todos los impuestos afectan a los derechos de propiedad y no hay nada en un «impuesto indirecto» que deje menos clara esa influencia. Es verdad que un impuesto sobre la renta obliga al sujeto a mantener registros y declarar sus negocios personales, imponiendo así una mayor pérdida de utilidad. Sin em-

bargo, el impuesto sobre las ventas también obliga a llevar registros: la diferencia es de grado más que de tipo, pues este solo afecta a los dueños de comercios en lugar de a la generalidad de la población. <<

[164] Quizá la razón de la inmerecida popularidad del concepto de elasticidad es que los economistas necesitan emplearlo en su inútil búsqueda de leyes y mediciones cuantitativas en economía. <<

[165] Incluso el impuesto oficial es poco uniforme, intercalando cargas y excepciones. Ver más adelante la exposición sobre la uniformidad en los impuestos. <<

[166] Ver C. Lowell Harriss, «Public Finance», en Bernard F. Haley, ed., *A Survey of Contemporary Economics* (Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1952), vol. 2, p. 264. Para un ejemplo práctico, ver P. T. Bauer, «The Economic Development of Nigeria», *Journal of Political Economy* (October 1955): pp. 400 y ss. <<

[167] Estos gastos los comanda el gobierno y no la libre acción de los individuos. Por tanto solamente deben satisfacer la utilidad (o se espera que la satisfagan) de los funcionarios gubernamentales y no podemos estar seguros de que satisfagan a nadie más. Por el contrario, los keynesianos clasifican todo gasto del gobierno empleando recursos como «inversión», basándose en que, al igual que los gastos de inversión, son «independientes» y están ligados pasivamente a ingresos por medio de una «función» psicológica. <<

[168] Así, ver Irving and Herbert W. Fisher, *Constructive Income Taxation* (New York: Harper & Bros., 1942). «Doble» se usa en el sentido de *dos* instancias, no como el doble aritmético. <<

[169] Aunque tiene mucho mérito la crítica del profesor Due de esta posición general, se equivoca a creer que la gente puede poseer capital por sí mismo. Si la gente, a causa de la incertidumbre del futuro, desea guardar su riqueza porque alivia el riesgo, la

guardarán en su forma más comercializable: dinero líquido El capital es mucho menos comercializable y solo se desea por sus frutos en bienes de consumo y las ganancias de las ventas de dichos bienes. John F. Due, *Government Finance* (Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1954), pp. 123-125, 368 y ss. <<

[170] Estos economistas generalmente no continúan y defiende los impuestos al consumo como único ingreso «real». Para una explicación ulterior sobre un impuesto al consumo, ver más adelante. <<

[171] Así, uno de los argumentos habituales de los conservadores contra el impuesto de la renta *progresivo* (ver más adelante) es que los ahorros se gravarían en mayor proporción que el consumo; muchos de estos autores dejan al lector con la idea de que si se gravara más duramente el consumo (presente), estaría bien. Aun así, ¿qué hace más aceptable el consumo *futuro* respecto del *presente* y qué principio adoptan estos economistas que les permite alterar por la fuerza los grados de preferencia temporal entre presente y futuro? <<

[172] Algunos autores han apuntado que la penalización disminuye el consumo futuro respecto del que debería ser, reduciendo la oferta de bienes y subiendo los precios a los consumidores. Sin embargo difícilmente podemos llamar a esto «traslado», sino más bien una manifestación del efecto definitivo del impuesto en reducir los niveles de vida de los consumidores respecto de nivel del libre mercado. <<

[173] No debe deducirse que este autor sea partidario de la imposición uniforme. De hecho criticaremos más adelante la uniformidad como ideal *imposible* de obtener. (Un objetivo ético absolutamente imposible de obtener es un objetivo absurdo; en este sentido debe apelar no a las exhortaciones éticas, sino a la crítica praxeológica de la posibilidad de alcanzar ciertos objetivos éticos). Sin embargo, es analíticamente más conveniente tratar

los distintos tipos de impuestos a los ingresos en relación con un tratamiento informe de todos los ingresos. <<

[174] Para simplificar, suponemos que este ingreso es beneficio puro y que los ingresos por intereses ya se han producido. Solo el beneficio puro incrementa el valor del capital, pues en la sociedad girando constantemente *no* habrá ahorros netos y el ingreso por intereses solo paga por mantener la estructura intacta del ingreso del capital. <<

[175] Para una explicación sobre los impuestos sobre capital acumulado, ver más adelante. <<

[176] Ver Due, *Government Finance*, p. 146. <<

[177] Otro problema de gravar mediante impuestos las ganancias acumuladas de capital es que el ingreso no se realiza directamente en dinero. La fiscalidad uniforme de las rentas en especie, así como los ingresos psicológicos, suponen problemas insuperables, como veremos después. Sin embargo, igual que puede haber impuestos sobre los equivalentes monetarios imputados a rentas en especie, puede haber impuestos sobre ganancias acumuladas de capital. <<

[178] Harold M. Groves, *Financing Government* (New York: Henry Holt, 1939), p. 181. <<

[179] La renta irregular genera el mismo problema que la ganancia realizada irregular de capital. La dificultad puede resolverse en ambos casos por la solución sugerida de promediar en ingreso en varios años y pagar impuestos anualmente sobre el promedio. <<

[180] Fisher and Fisher, *Constructive Income Taxation*. <<

[181] Tampoco el atesoramiento recibe ningún estímulo especial, pues este finalmente se acaba convirtiendo en consumo. Es cierto mantener dinero en efectivo produce un beneficio, pero la *base* para mantener ese efectivo es siempre la perspectiva de consumirlo en el futuro. <<

[182] De la misma manera, el atractivo del impuesto sobre las ventas reside en el hecho de que no puede ser progresiva, reduciendo así el impacto de la fiscalidad sobre la renta en las clases más pudientes. <<

[183] Ver Groves, *Financing Government*, p. 64. <<

[184] El valor final del capital no es de $8000, pues el impuesto sobre la propiedad grava el 1 % del valor *final*. El impuesto no permanece en el 1 % del capital original de $10 000. El valor del capital caerá a $8333. El importe del impuesto sobre la propiedad será de $83, el retorno anual será de $417 y el *tipo* anual de retorno un 5 % sobre el capital de $8333. La fórmula algebraica para llegar a este resultado es la que sigue: Si C es el valor de capital a determinar, i el tipo de interés y R la renta anual de la propiedad, cuando no hay impuestos:

$$iC = R$$

Cuando se fija el impuesto sobre la propiedad, el retorno neto es la renta menos la tasa fiscal anual, T, o sea:

$$iC = R - T$$

En este impuesto sobre la propiedad buscamos un tipo fijo sobre el valor de la propiedad, así que:

$$iC = R - tC,$$

donde t es igual al tipo impositivo sobre el valor de la propiedad. Despejando, $C=R/i+t$, el nuevo valor de capital es igual a la renta anual dividida por el tipo de interés más el tipo impositivo. En consecuencia, el valor del capital queda más por debajo del valor original cuanto mayor sean (*a*) el tipo de interés y (*b*) el tipo impositivo. <<

[185] Sobre la capitalización de impuestos, ver Seligman, *Shifting and Incidence of Taxation*, pp. 181-185, 261-264. Ver también Due, *Government Financing*, pp. 382-386. <<

[186] Esta distorsión de la localización se produciría igualmente con otros tipos de impuestos. Así, un impuesto sobre la renta superior en la región A que en la región B induciría a los trabajadores a moverse de A a B, con el fin de equilibrar los salarios netos después de impuestos. La localización de la producción se distorsiona en comparación con el libre mercado. <<

[187] Acerca de hasta qué punto las clases con menores ingresos pagan realmente impuestos en los Estados Unidos de hoy, ver Gabriel Kolko, *Wealth and Power in America* (New York: Frederick A. Praeger, 1962), capítulo 2. <<

[188] Cf., Bertrand de Jouvenel, *The Ethics of Redistribution* (Cambridge: Cambridge University Press, 1952). <<

[189] Ver Murray N. Rothbard, *The Single Tax: Economic and Moral Implications* (Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1957); también ídem, *A Reply to Georgist Criticisms* (mimeografiado MS., Foundation for Economic Education, 1957). <<

[190] George lo expresaba así: <<

> Abolir los impuestos, que tal y como actúan y reaccionan afectan a las ruedas del comercio y presionan a todas las formas de industrias, sería como eliminar un enorme peso sobre un poderoso muelle. Imbuida de fresca energía, la producción empezaría una nueva vida y el comercio recibiría un estímulo que se sentiría en sus arterias más remotas. El método fiscal actual (…) opera sobre la energía y la industria y la destreza y el ahorro como una multa a estas cualidades. Si he trabajado más duro y me he construido una buena casa mientras otros se conforman

> con vivir en una chabola, el recaudador viene anualmente a hacerme pagar una multa por mi energía e industria, haciéndome pagar más que el otro. Si he ahorrado mientras otros derrochan, me multan mientras ellos están exentos. (…) Decimos que queremos capital, pero si alguien lo acumula o nos lo trae, le gravamos por ello como si le hubiéramos dado un privilegio. (…) Abolir estos impuestos sería aliviar el enorme peso de los impuestos sobre la industria productiva. (…) En lugar de decir al productor, como ahora, «¡Cuanto más añadas a la riqueza general, más pagarás en impuestos!», el Estado diría al productor, «Sé tan industrioso, tan ahorrador, tan emprendedor como quieras, obtendrás tu recompensa íntegra (…) no te recaudaremos por añadir riqueza al total». Henry George, *Progress and Poverty* (New York: Modern Library, 1929), publicado en España como *Progreso y pobreza* (Barcelona: Cedel, 1977), pp. 434-435).

[191] Es difícil acusar al propio George por el flojo tratamiento del tiempo, pues este solo podía contar con las teorías económicas clásicas, que tenían el mismo defecto. De hecho, comparado con la escuela clásica. George avanzó en muchas áreas de la teoría económica. La Escuela Austriaca, como su análisis definitivo del tiempo está en sus inicios cuando George formula su teoría. Hay menos excusas para sus seguidores modernos, que han ignorado en buena medida los avances en economía desde 1880. Sobre las contribuciones de George, ver Leland B. Yeager, «The Methodology of George and Menger», *American Journal of Economics and Sociology* (April 1954): pp. 233-239. <<

[192] Phil Grant, *The Wonderful Wealth Machine* (New York: Devin-Adair, 1953), pp. 105-107. <<

[193] Para una crítica de la peculiar teoría de interés del George, ver Böhn-Bawerk, *Capital and Interest* (New York: Brentano's, 1922), pp. 413-420, especialmente la p. 418, sobre la capitalización del terreno ocioso. <<

[194] Ver Frank Knight:

> La gente mantiene terrenos «especulativamente» por una expectativa de un mayor valor. Es un servicio social, que tiende a poner la propiedad en manos quienes mejor saben manejar el terreno para que este aumente de valor. (…) Obviamente estos no necesitan mantenerlo ocioso para aumentarlo y no lo harán si hay una clara oportunidad de uso remunerativo. (…) Si el propietario de un terreno que tiene un valor por su uso, no usa este, es por la incertidumbre sobre su empleo y porque se está esperando para que la situación se aclare o desarrolle. Naturalmente un propietario no desea hacer una gran inversión para establecer un plan de uso que no permita la amortización antes de que la nueva situación pueda requerir otro plan. Frank H. Knight, «The Fallacies in the "Single Tax"», *The Freeman* (August 10, 1953): pp. 810-811.

<<

[195] «El terreno en sí no sirve a la gente civilizada más que la comida en sí. Ambos *le sirven*». Spencer Heath, *How Come That We Finance World Communism?* (mimeograhed MS., New York: Science of Society Foundation, 1953), p. 3. Ver también Heath, *Rejoinder to «Vituperation Well Answered» by Mason Gaffney* (New York: Science of Society Foundation, 1953). <<

[196] Ver Spencer Heath, *Progress and Poverty Reviewed* (New York: The Freeman, 1952), pp. 7-10. Comentando sobre Geor-

ge, Heath dice: <<

> Pero siempre que se habla de los servicios de los terratenientes, se manteien firme en su idea de que todos los valores son físicos. (…) En el intercambio de servicios realizado por [terratenientes] su distribución social de lugares y recursos, no hay producción física, por lo que es incapaz de ver que tienen derecho a su parte en la distribución de sus servicios distributivos y de intercambio no coercitivos. (…) Descarta cualquier creación de valor por servicios realizados en la distribución [de terrenos] mediante libre contratación e intercambio, que es la única alternativa a una distribución de tierras violenta y desordenada o arbitraria y tiránica. Ibíd., pp. 9-10.

[197] George, *Progress and Poverty*, p. 404. <<

[198] Ver Knight: <<

> Para recaudar esa renta, el gobierno tendría en la práctica que obligar al propietario a utilizar realmente la tierra de la mejor manera, lo que implica prescribir su empleo con cierto detalle. Así, ya hemos visto que la ventaja de los impuestos respecto de la socialización de la gestión prácticamente ha desaparecido. Knight, «The Fallacies of the "Single Tax"», p. 809.

[199] Ver Heath: <<

> ¿Debemos suponer que la tierra (…) se distribuye por sí misma? (…) Puede distribuirse, y a menudo es así, por el gobierno de un campo de prisioneros o por los conciudadanos elegidos popularmente para

> una municipalidad. (…) Alternativamente, en una sociedad libre sus terrenos y recursos deben ser distribuidos, y principalmente lo son, por el proceso de libre contratación en el que (…) los poseedores de títulos son la única primera parte posible en le contrato. De ellos deriva el servicio social de la distribución. La renta es su recompensa automática, fijada y limitada en importe por el libre mercado. Heath, *How Come That We Finance World Communism?* p. 5.

Ver también Heath, *The Trojan Horse of «Land Reform»* (New York: n. d.), pp. 10-12; y Heath, *Citadel, Market and Altar* (Baltimore, MD: Science of Society Foundation, 1957).

[200] Frank Knight dice acerca del sueño georgista del derecho incondicional de cada hombre a acceder al suelo que (1) «todo el mundo tiene realmente este derecho, sujeto a las condiciones de la competencia, es decir, pagando lo que vale», y que (2) la única alternativa viable sería «obtener permiso de algún agente política del gobierno», pues <<

> cualquier intento de dar un derecho incondicional de acceso al suelo establecería la anarquía, la guerra de todos contra todos y, por supuesto, a esto no se aproxima la confiscación y distribución de la «renta» o su empleo para «fines sociales». Knight, «Fallacies in the "Single Tax"», p. 810.

[201] Frank Chodorov, *The Economics of Society, Government, and the State* (mimeographed MS., New York: Analysis Associates, 1946). <<

[202] La legislación estadounidense sobre colonización, aunque intentaba establecer un principio de «primer usuario, primer propietario», se equivocaba al creer que cierto tipo de agricultura

era el único uso legítimo del terreno. Realmente, cualquier actividad productiva, incluyendo los pastos o el poner vías férreas, puede considerarse un *uso*. <<

[203] Knight, «Fallacies in the "Single Tax"», pp. 809-810. <<

[204] Oppenheimer, *The State*, pp. 83-84. Sobre la ruptura de los dominios feudales en subestados separados, ver ibíd., pp. 191-202. <<

[205] Debemos repetir que los usuarios directos no serían los únicos que pudieran poseer tierras en el libre mercado. Lo único estipulado es que el uso es el principio que genera *inicialmente la propiedad* de tierras originales, sin usar. Una vez que la propiedad pasa al usuario, este puede venderla a un especulador, dejarla ociosa de nuevo, etc., sin distorsionar las asignaciones del mercado. El problema es el establecimiento *original* de títulos de propiedad válidos. Una vez que se establecen títulos válidos, el usuario puede, por supuesto, hacer lo que quiera con su propiedad. <<

[206] Advertir que suponemos que Smith y sus herederos mueren o no pueden localizarse. Si pueden, el derecho de propiedad en derecho revierte a estos en un sistema de libre mercado. <<

[207] Ludwig von Mises, *Socialism* (New Haven, CT: Yale University Press, 1951), p. 375, publicado en España como *El socialismo: análisis económico y sociológico* (Madrid: Unión Editorial, 2007). <<

[208] Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1937), pp. 777-779, publicado en España como *La riqueza de las naciones* (Madrid: Alianza, 2008). Ver también Hunter y Allen, *Principles of Public Finance*, pp. 137-140. <<

[209] Esta explicación es aplicable a la adopción del profesor Hayek del «Estado de derecho» como criterio político básico. F. A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago, IL: University

of Chicago Press, 1960), publicado en España como *Los fundamentos de la libertad* (Madrid: Unión Editorial, 2006). <<

[210] Mises, en Aaron Director, ed., *Defense, Controls and Inflation* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1952), pp. 115-116. <<

[211] Decir que un objetivo ético es *conceptualmente imposible* es completamente distinto que decir que su consecución sea «no realista», porque poca gente lo apoya. Esto último no es en modo alguno un argumento contra un principio ético. La imposibilidad conceptual significa que el objetivo no puede alcanzarse *ni aunque* todos lo traten de lograr. Sobre el problema del «realismo» en los objetivos éticos, ver el brillante artículo de Clarence E. Philbrook, «"Realism" in Policy Espousal», *American Economic Review* 43 (December 1953): pp. 846-859. <<

[212] Ver Walter J. Blum and Harry Kalven Jr., *The Uneasy Case for Progressive Taxation* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1963), pp. 64-68. <<

[213] Due, *Government Finance*, pp. 121 y ss. <<

[214] Smith decía: <<

> Los sujetos de cada estado tendrían que contribuir en el sostenimiento del gobierno, en la medida de lo posible, en proporción a sus respectivas capacidades, es decir, en proporción a la renta de la que disfrutan respectivamente bajo la protección del estado. El gasto del gobierno en los individuos de una nación grande es como el gasto de gestión de los arrendatarios unidos de un estado grande, que están obligados a contribuir a sus respectivos intereses en el estado. *Wealth of Nations*, p. 777.

[215] J. R. McCulloch, *A Treatise on the Principle and Practical Influence of Taxation and the Funding System* (London, 1845), p. 142.

<<

[216] E. R. A. Seligman, *Progressive Taxation in Theory and Practice*, 2nd ed. (New York: Macmillan & Co., 1908), pp. 291-292. <<

[217] Para una excelente crítica de la teoría de Seligman, ver Blum and Kalven, *Uneasy Case for Progressive Taxation*, pp. 64-66. <<

[218] Ver ibíd., pp. 67-68. <<

[219] Due, *Government Finance*, p. 122. <<

[220] Groves, *Financing Government*, p. 36. <<

[221] Hunter and Allen, *Principles of Public Finance*, pp. 190-191. <<

[222] Ver Chodorov, *Out of Step*, p. 237. Ver también Chodorov, *From Solomon's Yoke to the Income Tax* (Hinsdale, IL: Henry Regnery, 1947), p. 11. <<

[223] La aceptación de esta crítica data de las obras de Robbins a mediados de los 1930. Ver Lionel Robbins, «Interpersonal Comparisons of Utility», *Economic Journal* 48 (December 1938): pp. 635-641; y Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* 2nd ed. (London: Macmillan & Co., 1935), pp. 138-141. Robbins era en ese momento un economista decididamente «Misesiano». <<

[224] Para una crítica de la teoría del sacrificio, ver Blum and Kalven, *Uneasy Case for Progressive Taxation*, pp. 39-63. <<

[225] Para un intento de establecer una fiscalidad proporcional basándose en el igual sacrificio, ver Bradford B. Smith, *Liberty and Taxes* (Irvington-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, n. d.), pp. 10-12. <<

[226] Llevándolo a su conclusión lógica de que el Estado debe establecer la «máxima satisfacción social» (el reverso del mínimo sacrificio social), el principio aconseja un igualitarismo obligato-

rio absoluto en el que todos los que estén por encima de cierto nivel se ven gravados para subsidiar a los demás para lleguen a dicho nivel. La consecuencia, como hemos visto, sería una vuelta a las condiciones de barbarie. <<

[227] El principio de capacidad de pago no es claro en este aspecto. Algunos defensores basan su argumentación implícitamente en el sacrificio, otros, en la necesidad para pagar por beneficios «indetectables». <<

[228] Esto no supone que los «costes» determinen los «precios». Los precios finales determinan los precios del coste, pero después la viabilidad de las empresas viene determinada por si el precio que paga la gente por sus productos es suficiente para cubrir sus costes, que a su vez vienen determinados por el mercado. En equilibrio, los costes y los precios serán iguales. Como un impuesto se recauda sobre fondos generales y, por tanto, no puede equivaler al precio de mercado, la única manera de aproximarse a este es fijar el impuesto de acuerdo con los costes, pues estos al menos reflejan el precio de mercado de los factores no específicos. <<

[229] Blum y Calven mencionan el principio del coste, pero lo dejan de lado al considerarlo como prácticamente idéntico al principio del beneficio:

> A veces la teoría se formula en términos del *coste* de los servicios públicos realizados en favor de cada ciudadano, en lugar de en términos del *beneficio* recibido por dichos servicios. Este refinamiento puede evitar la necesidad de medir los beneficios subjetivos, pero influye en poco más en la teoría. (*Uneasy Case for Progressive Taxation*, p. 36).

Aun así, su principal crítica al principio del beneficio es precisamente que requiere una imposible medición del beneficio sub-

jetivo. El principio del coste, junto con el del beneficio, prescinde de todos los gastos del gobierno, excepto lo del *laissez-faire*, ya que se requeriría a cada receptor que pague el costo completo del servicio. Sin embargo, respecto del servicio de protección del *laissez-faire*, el principio del coste es claramente muy superior al del beneficio. <<

[230] El artículo del Dr. Warren apareció en el Libro del Año de la Universidad de Boston de 1876. La Junta del Consejo de la Universidad aprobó el ensayo con estas palabras: <<

> En lugar de la mayor extensión de los impuestos predicada por muchos, el ensayo propone una reforma mucho más radical, la abolición general de todos los impuestos obligatorios. Se espera que la novedad comparativa de la propuesta no impida a los hombres prácticos un estudio detallado del trabajo. (Ver el *Boston University Year Book* (1876), pp. 17-38).

Ambas citas pueden encontrarse en Sydney H. Morse, «Chips from My Studio», *The Radical Review* (May 1877): pp. 190-192. Ver también Adam Smith, *Wealth of Nations*, pp. 801-803; Francis A. Walker, *Political Economy* (New York: Henry Holt, 1911), pp. 475-476. Smith en una de sus frases más sensatas declaró:

> En una pequeña república, donde la gente tenga una confianza absoluta en sus magistrados y esté convencida de la necesidad de un impuesto para mantener al Estado y crea que se aplicaría íntegramente a ese fin, cabría a veces esperar esa conciencia y pago voluntario. (Smith, *Wealth of Nations*, p. 802).

[231] El actual impuesto per cápita, empezó simplemente como tal, pero en la práctica se obliga a él solo como un requerimiento

para *votar*. Por tanto, se ha convertido en un impuesto del voto. <<

[232] Ver más adelante sobre las tasas cobradas por servicios del gobierno. <<

[233] El voto, como los impuestos, es una actividad generalmente calificada en términos de «obligación» más que de beneficio. La llamada a la «obligación» es tan ilógica praxeológicamente como la llamada al sacrificio que habitualmente las acompaña. Ambas exhortaciones admiten tácitamente que el actor recibe poco o ningún beneficio por realizarlas. Más aun, la invocación a la obligación o al sacrificio implica que *otro* va a recibir el sacrificio del pago de la «obligación»… y generalmente ese otro es el propio exhortante. <<

[234] Suponemos que el gobierno limitará su uso de la fuerza a la defensa; es decir, seguirá una política estricta de *laissez-faire*. Teóricamente es posible que un gobierno pueda obtener todos sus ingresos de contribuciones voluntarias y aun así seguir una política altamente coercitiva e intervencionista en otras áreas del mercado. Sin embargo, la posibilidad es tan remota en la práctica que podemos descartarla. Es muy poco probable que un gobierno coercitivo en otros aspectos no intente de inmediato medidas para asegurar sus *ingresos* mediante coerción. El beneficio propio es siempre la primera preocupación del Estado. (Advirtamos las altísimas multas por evasión de impuestos y falsificación de papel moneda gubernamental). <<

[235] Spencer, *Social Statics*; Herbert y Levy, *Taxation and Anarchism*; y Molinari, *Society of Tomorrow*. Sin embargo, en otras ocasiones Molinari adoptó la posición pura del libre Mercado. Así, vemos en el primer esquema desarrollado de un sistema libertario puro en Gustave de Molinari, «De la production de la sécurité», *Journal des Economistes* (febrero de 1849): pp. 277-290, y Mo-

linari, «Onzième soirée», en *Les soirées de la rue Saint Lazare* (Paris, 1849). <<

[236] Por supuesto, estas corporaciones no necesitarían ninguna autorización del gobierno, se «autorizarían» de acuerdo con cómo sus propietarios decidieran aportar su capital. Podrían anunciar por adelantado su responsabilidad limitada y así sus acreedores serían plenamente conscientes de ello. Hay una importante razón *a priori* para creer que las corporaciones serán superiores a las cooperativas en cualquier situación. Si cada propietario recibe solo un voto independientemente de cuánto dinero haya aportado al proyecto (y los beneficios se reparten de la misma manera), no hay incentivo para invertir más que los demás, de hecho el incentivo será para invertir menos. Esta dificultad de la inversión actúa fuertemente contra la fórmula de las cooperativas. <<

[237] La intervención binaria del gobierno en forma de expansión del crédito se trata en *Man, Economy, and State* (1962, pp. 850-878 y 989-1024). <<

[238] Harriss, «The Public Finance», en Haley, ed., *Survey of Contemporary Economics*, vol. 2, p. 262. <<

[239] Thomas Mackay, *Methods of Social Reform* (London: John Murray, 1896), p. 210. Recientemente los economistas ha empezado a reconocer que el auxilio gubernamental favorece el ocio, desanima el trabajo y subsidia la pobreza. Ver Yale Brozen, «Welfare Without the Welfare State», *The Freeman* (December 1966): pp. 40-42; C. T. Brehm and T. R. Saving, «The Demand for General Assistance Payments», *American Economic Review* (December 1964): pp. 1002-1018; Brehm and Saving, «Reply», *American Economic Review* (June 1967): pp. 585-588; y Henry Hazlitt, «Income Without Work», *The Freeman* (July 1966): pp. 20-36. <<

[240] A partir de la siguiente anécdota de campaña, el lector puede colegir quién era el verdadero amigo de organillero po-

bre: su cliente o el gobierno: <<

> (…) durante una campaña similar para limpiar las calles de organilleros (muchos de los cuales eran simplemente mendigos profesionales), una mujer se dirigió a LaGuardia en una función social y le rogó que no le privara de su organillero favorito. «¿Dónde vive usted?», le preguntó LaGuardia. «¡En Park Avenue!». LaGuardia hizo aprobar con éxito su plan para eliminar organilleros y mendigos, a pesar de los ruegos de los pobres que vivían en áticos lujosos. (Newbold Morris and Dana Lee Thomas, *Let the Chips Fall* [New York: Appleton-Century-Crofts, 1955], pp. 119-120).

[241] Ver Murray N. Rothbard, «Government in Business», en *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, 1958), vol. 4, pp. 186 y ss. <<

[242] Cf. Ludwig von Mises, *Bureaucracy* (New Haven, CT: Yale University Press, 1946), pp. 50 y 53; publicado en España como *Burocracia* (Madrid: Unión Editorial, 2005). <<

[243] Ver el interesante libro de Frank Chodorov, *The Myth of the Post Office*, reimpreso en Chodorov, *One Is A Crowd* (New York: Devin Adair, 1952), pp. 132-152. Sobre la misma situación en Inglaterra, ver Frederick Millar, «The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office», en Thomas Mackay, ed., *A Plea for Liberty* (New York: D. Appleton, 1891), pp. 305-325. <<

[244] Solamente los gobiernos pueden anunciar con satisfacción recortes del servicio para economizar. En los negocios privados, los ahorros deben hacerse bajo el corolario de mejoras en el servicio. Un reciente ejemplo de recortes públicos es la disminución de envíos postales en Estados Unidos, unido, claro está, a

tarifas más altas. Cuando Francia nacionalizó el importante sistema de Ferrocarriles del Oeste, en 1908, se incrementaron los daños a la carga, los trenes se hicieron más lentos y los accidentes crecieron hasta el punto de que un economista observó cáusticamente que el gobierno francés había añadido los accidentes ferroviarios a su creciente lista de monopolios. Ver Murray N. Rothbard, «The Railroads of France», *Ideas on Liberty* (September 1955): p. 42. <<

[245] Hayek no demostró que «los peores llegan a lo más alto» en un régimen colectivista. Sin embargo, esto es cierto para *cualquier* empresa pública. A nuestros efectos, podemos eliminar la evaluación moral y decir que, para cualquier tarea, los que llegan a lo más alto son los que tienen mejores habilidades en esa tarea en particular (una ley praxeológica). La diferencia es que el mercado promueve y premia las habilidades de producción y cooperación voluntaria y las empresas públicas promueven las habilidades de la coerción en masa y la sumisión burocrática. Ver F. A, Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1944), pp. 134-152, publicado en España como *Camino de servidumbre* (Madrid: Alianza Editorial, 2008). <<

[246] En el mercado, se paga a los trabajadores de acuerdo con su productividad marginal (descontada). Pero en la empresa pública, que puede pedir el precio que quiera, *no* hay valor discernible del producto y los trabajadores se contratan y pagan de acuerdo con su encanto personal o las relaciones políticas que tengan con sus superiores. Ver Mises, *Bureaucracy*, p. 53. <<

[247] Es paradójico que las tarifas más altas hayan impulsado a muchos clientes a comprar y conducir sus propios coches, agravando así el eterno problema del tráfico (escasez de espacio en las calles públicas). ¡Otro ejemplo de intervención gubernamental creando y multiplicando sus propias dificultades! Sobre los metros, ver Ludwig von Mises, «Agony of the Welfare State», *The Freeman* (May 4, 1953): pp. 556-557. <<

[248] Los gobiernos, a pesar de discutir antes de tomar una decisión, generalmente acaban hablando con una sola voz. Esto aplica a los poderes ejecutivo y judicial, que se organizan como las fuerzas militares, mandadas de arriba abajo, y al legislativo, donde la mayoría impone su criterio. <<

[249] Los defensores del libre mercado que atacan la educación socialista en las escuelas públicas luchan contra molinos de viento. La verdadera realidad de que exista la escuela pública y se presuma que sea buena, muestra las pequeñas virtudes de la propiedad pública, independientemente de lo que se enseña formalmente en los libros de texto. Y si se prefiere la propiedad pública en las escuelas, ¿por qué no en otros medios educativos, como periódicos u otras áreas de la sociedad? <<

[250] Para una crítica mordaz de las leyes de asistencia obligatoria, ver Goodman, *Compulsory Mis-Education and the Community of Scholars*. <<

[251] Son falsos otros varios criterios avanzados para decidir entre la acción privada y la pública. Así, una norma general indica que el gobierno debe sopesar los «costes sociales marginales» frente a los «beneficios sociales marginales» al tomar una decisión. Pero, aparte de otros defectos, no existe la «sociedad» como tal, sino los individuos que la constituyen, por lo que este criterio no tiene sentido. Cf. Martin Anderson, «Discussion», *American Economic Review* (May 1967): pp. 105-107. <<

[252] Esto difiere completamente del juego del mercado artificial defendido por algunos autores como método que permita el cálculo bajo el socialismo. El «mercado negro» es un mercado real, aunque muy limitado en su ámbito. <<

[253] Sobre la experiencia yugoslava, ver Rudolf Bicanic, «Economics of Socialism in a Developed Country», *Foreign Affairs* (July 1966): pp. 632-650. Ver también Deborah D. Milekovitch, «Which Direction for Yugoslavia's Economy?» *East Europe* (July

1969): pp. 13-19. Los economistas yugoslavos llegan a pensar en desarrollar un mercado de acciones y se refieren a su incipiente desarrollo como «capitalismo del pueblo socialista». Ver el informe de investigación del 25 de noviembre de 1966 de *Radio Free Europe*. Sobre la impoisibilidad del cálculo económico bajo el socialismo, ver Mises, *Human Action*; F. A. Hayek, ed., *Collectivist Economic Planning* (New York: Augustus M. Kelley, 1967); y Trygve Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society* (London: William Hodge & Co., 1949). <<

[254] F. A. Harper, *Liberty, a Path to Its Recovery* (Irvington-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, 1949), pp. 106 y 132. Ver también Paterson, *God of the Machine*, pp. 179 y ss. Paterson tiene una estimulante exposición acerca de la «bidimensionalidad» (negación de las condiciones reales) en la teoría de la propiedad colectiva. <<

[255] Quienes objeten que los individuos privados son mortales, mientras que «los gobiernos son inmortales» cae en la más descarnada falacia del «realismo conceptual». El «gobierno» no es una entidad realmente actuante, sino una categoría real de acción adoptada por individuos reales. Es el nombre de un tipo de acción, la regulación de un tipo de relación interpersonal y no es en sí mismo un ser que actúe. <<

[256] Esta idea de que la democracia debe obligar a la mayoría a permitir a la minoría la libertad de convertirse en mayoría es un intento de los teóricos socialdemócratas de permitir aquellos resultados de la democracia que les gusten (intervencionismo económico, socialismo), evitando los resultados que no (interferencia con los «derechos humanos», libertad de expresión, etc.). Lo hacen intentando elevar sus juicios de valor a una supuesta definición «científica» de la democracia. Aparate de la contradicción, esta limitación no es en sí misma tan rigurosa como ellos creen. Permitiría, por ejemplo, a una democracia matar negros o pelirrojos, porque no hay posibilidad de que esos grupos minorita-

rios se conviertan en mayorías. Para más detalles acerca de los derechos «humanos» y de propiedad, ver más adelante. <<

[257] Para Spencer Heath, esta es la única forma genuina de democracia: <<

> Cuando las personas contractualmente aúnan sus distintos títulos de propiedad tomando intereses indivisibles en la totalidad, eligen dirigentes (gerentes) y además ejercitan su autoridad sobre su propiedad por un proceso de votación, como partes, propietarios de acciones u otros beneficiarios. Esto es auténticamente democrático en el sentido de que todos los miembros ejercen autoridad en proporción a sus respectivas contribuciones. No se emplea la coacción contra nadie y todos son libres tanto de abandonar su pertenencia y propiedad como de contribuir a ella. (Heath, *Citadel, Market, and Altar*, p. 234).

[258] Incluso aunque, como sería altamente improbable (especialmente a la vista del hecho de que los dirigentes socialistas son más proclives a ejercer la fuerza), los líderes socialistas fueran santos, deseando dar a la oposición política todas las oportunidades e incluso aunque la oposición fuera especialmente heroica y se arriesgara a su liquidación mostrándose en público, ¿*cómo* decidirían las asignaciones los dirigentes? ¿Darían recursos y fondos a *todos* los partidos de la oposición? ¿O solo a una oposición prosocialista? ¿Cuánto asignarían a cada partido opositor? <<

[259] Ver Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*. <<

[260] El «demócrata moderno» podría objetar que la afiliación partidista del candidato le permite al votante conocer, si no su competencia personal, al menos su ideología política, Pero el «demócrata moderno» es precisamente el teórico que alaba el actual sistema bipartidista, en el que los programas de ambos parti-

dos son casi indiferenciables, como la forma más eficiente y estable de gobierno democrático. <<

[261] Estas consideraciones también son válidas para refutar la afirmación «conservadora» de que una república evita las contradicciones inherentes a una democracia directa, una posición que por sí misma contradice la declarada oposición al poder ejecutivo frente al legislativo de sus defensores. <<

[262] Así Etienne de La Boétie: <<

> Obviamente no hay necesidad de lucha para desalojar a este único tirano, pues este es automáticamente derrocado si el país rechaza consentir su propia esclavitud: no es necesario privarle de nada, sino no darle nada, no hay necesidad de que el país haga ningún esfuerzo, siempre que no haga nada contra sí mismo. Por tanto los mismos habitantes permiten, o al menos dan lugar a su propio sometimiento, pues al cesar la sumisión pueden poner fin a su servidumbre. (La Boétie, *Anti-Dictator*, pp. 8-9).

[263] A pesar de que, en la práctica, los votos en las áreas rurales y otras tienen generalmente mayor peso, este ideal democrático es muy aproximado o al menos es la aspiración general en los países democráticos. <<

[264] Algunos libertarios consideran una constitución como un instrumento útil para limitar o impedir las invasiones gubernamentales en las libertades individuales. Una dificultad importante de esta idea la ha apuntado con gran claridad John C. Calhoun: no importa cuán estrictas sean las limitaciones al gobierno en una constitución estricta, estas limitaciones deben debilitarse y expandirse constantemente si el poder final de interpretarlas queda en manos de órgano del mismo gobierno (como

el Tribunal Supremo). Ver Calhoun, *Disquisition on Government*, pp. 25-27. <<

[265] Para una crítica de los argumentos para la actividad pública («bienes colectivos» y «efectos de vecindad» o «beneficios externos»), ver *Man, Economy, and State* (1962, pp. 883-890 y 1029-1041). <<

[266] Las compras a empresas privadas deberían deducirse en bruto de las ventas del gobierno al público, en lugar de en neto, pues estas ventas son sencillamente equivalentes a ingresos de impuestos al absorber dinero del sector privado. <<

[267] Due, *Government Finance*, pp. 76-77. Para una aplicación del método anterior de corrección de las estadísticas del Producto Nacional, ver Murray N. Rothbard, *America's Great Depression* (Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1963), pp. 296-304. <<

[268] En resumen, decimos que los medios deben estar justificados por los fines. ¿Qué otra cosa salvo el fin *puede* justificar un medio? La concepción común de la doctrina, «el fin justifica los medios», es una justificación inmoral de los comunistas, desgraciadamente confusa. Cuando, por ejemplo, la gente se opone al asesinato como medio para alcanzar fines, se oponen al asesinato, no porque no crean que los medios estén justificados por los fines, sino porque tienen fines en conflicto (por ejemplo, el *fin* de que el asesinato no se produzca). Pueden sostener que este punto de vista como un objetivo en sí mismo o porque es un medio para otros fines, como mantener el derecho a la vida de todo hombre. <<

[269] Para una explicación más detallada, ver *Man, Economy, and State*, capítulo 10. <<

[270] Los intervencionistas suponen la competencia *política* (pero ninguna otra) del pueblo, incluso cuando apoya la dictadura en lugar de la democracia. Pues si el pueblo no vota bajo una dictadura, siguen debiendo aceptar la sumisión al dictador y sus ex-

pertos. Así que los intervencionistas no pueden evitar contradicción incluso si se abandona la democracia. <<

[271] Ludwig von Mises ha apuntado constantemente esta contradicción. Así, ver *Planning for Freedom* (South Holland, IL: Libertarian Press, 1952), pp. 42-43. Sin embargo, el resto de la crítica de Mises a este argumento antimercado (ibíd., pp. 40-44) difiere bastante de la que hemos presentado aquí. <<

[272] Mises, *Human Action*, pp. 728-729. La misma dictadura total sobre las decisiones de los consumidores está implícita en el argumento del conocimiento de intereses expuesto antes. Como señala agudamente Thomas Barber: <<

> Es ilegal que los bateleros no lleven un salvavidas por cada persona a bordo. Un buen número de jóvenes tienen un empleo público para ir y buscar violadores de esta norma. Es muy agradable para estos jóvenes, claro. ¿Pero es realmente más asunto del gobierno que alguien navegue sin salvavidas que el que salga a la calle lloviendo y sin chanclas? (…) La ley resulta molesta para el individuo afectado, costosa para los contribuyentes y convierte a muchos productores potenciales en parásitos económicos. Quizá los fabricantes de salvavidas apoyaron su aprobación. (Barber, *Where We Are At*, p. 89).

[273] Es cierto que no defendemos fines *en este libro* y en ese sentido la praxeología es «utilitaria». Pero la diferencia es que el utilitarismo extendería este requerimiento de neutralidad de su lugar adecuado en la economía y praxeología para abarcar *todo* discurso racional. <<

[274] Mises afirma repetidas veces que las medidas intervencionistas en el mercado, como los controles de precios, tendrán consecuencias que incluso los funcionarios públicos que admi-

nistran los planes considerarían malas. Pero el problema es que no *sabemos* los fines de los funcionarios, *excepto* que está claro que les gusta el poder que han adquirido y la riqueza que han tomado del pueblo. Sin duda estas consideraciones pueden resultar primordiales en su mente y no podemos, por tanto, decir que los funcionarios reconocerían invariablemente, después de conocer todas las consecuencias, que sus acciones fueron erróneas. <<

[275] F. A. Harper, «Try This on Your Friends», *Faith and Freedom* (January 1955): p. 19. <<

[276] Para una exposición más detallada de estos axiomas, ver Rothbard, «In Defense of Extreme Apriorism», *Southern Economic Journal* (January, 1957): pp. 314-320. <<

[277] Blum y Kalven, *Uneasy Case for Progressive Taxation*, pp. 501 y ss. <<

[278] Spencer, *Social Statics*, p. 121. <<

[279] A veces este objetivo se ha formulado como «igualdad ante la ley» o «igualdad de derechos». Aun así, ambas formulaciones son ambiguas y equívocas. La primera puede entenderse como igualdad de esclavitud o de libertad y, de hecho, se ha restringido tanto en los últimos años como para ser de menor significación. La segunda podría interpretarse significando cualquier tipo de «derecho», incluyendo el «derecho a una renta igual». <<

[280] «(…) la afirmación inicial incluye todo lo que la sigue, pues si cada uno infringe la libertad de otro, no todos sería igualmente libres». Clara Dixon Davidson, en *Liberty* (September 3, 1892), citada en Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book* (New York: Benjamin R. Tucker, 1893), p. 137. La formulación de Davidson se ha olvidado completamente. <<

[281] Esta sección es más una crítica lógica a la teoría estamental que una explicación detallada de la sociedad de la edad media. Para una crítica de una expresión reciente del mito del campe-

sino feliz, ver Charles E. Silberman, *The Myths of Automation* (New York: Harper & Row, 1967), pp. 98-107. <<

[282] Ver las obras citadas en la nota 3 del capítulo precedente. <<

[283] La devoción del gobierno por la caridad puede evaluarse por *su represión universal de la mendicidad*. Un regalo directo a un pedigüeño ayuda al receptor directamente y no deja oportunidad a las grandes organizaciones burocráticas para aprovecharse de la transacción. Por ello, el acoso a la ayuda directa funciona como una concesión de un privilegio monopolístico a las organizaciones «oficiales» de caridad. Isabel Paterson apunta que el gobierno estadounidense impuso un requisito de una mínima cantidad de dinero a los inmigrantes como ¡una supuesta forma de *ayudar* a los inmigrantes más pobres! Por supuesto, el efecto real fue alejar a los inmigrantes más pobres, que no podían cumplir el requisito, de las costas americanas y las oportunidades económicas. <<

[284] Sobre varios aspectos del problema de la caridad y la pobreza, ver Paterson, «The Humanitarian with the Guillotine», en *God of the Machine*, pp. 233-250; Spencer, *Social Statics*, pp. 317-329; Mises, *Human Action*, pp. 831-836; F. A. Harper, «The Greatest Economic Charity», en Senholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise*, pp. 94 y ss.; y Leonard E. Read, «Unearned Riches», ibíd., pp. 188-195. <<

[285] W. H. Hutt llega así de lejos en su artículo «The Concept of Consumers' Sovereignty», *Economic Journal* (March 1940): pp. 66-77. <<

[286] También resulta peculiar que los críticos generalmente concentrar sus ataques en los beneficios («el móvil del beneficio») y no en otras rentas del mercado, como los salarios. Es difícil ver algún sentido en las distinciones morales entre estas dos rentas. <<

[287] Hace años se nos prometió una «refutación» de la postura libertaria (que no ha aparecido). Iba a titularse «Vuelta a la selva». Ver Ralph L. Roy, *Apostles of Discord* (Boston, MA: Beacon Press, 1953), p. 407. <<

[288] Sobre los falsos problemas del «poder de negociación», ver Scoville y Sargent, *Fact and Fancy in the T. N. E. C. Monographs*, pp. 312-313; y W. H. Hutt, *Theory of Collective Bargaining* (Glencoe, IL: Free Press, 1954), parte 1. <<

[289] Nock, *Our Enemy the State*. <<

[290] Nos referimos aquí a los *juegos de azar puros*, como la ruleta, sin elementos de habilidad, como en las apuestas deportivas. <<

[291] Es curioso que tantos economistas, incluyendo a Alfred Marshall, hayan «probado» la «irracionalidad» del juego (por ejemplo, por la utilidad marginal decreciente del dinero) pero asumiendo antes, evidentemente erróneamente, que a los participantes ¡no les gusta jugar! <<

[292] Heinrich Rommen, *The State in Catholic Thought, a Treatise in Political Philosophy* (London, 1950). <<

[293] Así, ver Leoni, *Freedon and the Law*. <<

[294] Rommen, *The State in Catholic Thought*, p. 225. <<

[295] Ver Murray N. Rothbard, «Human Rights as Property Rights», en *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, 1959), vol. 6, pp. 315-319. Ver también Rothbard, «Bertrand de Jouvenel e i diritti di proprietá», *Biblioteca della Libertá* 2 (1966): pp. 41-45. <<

[296] Paul L. Poirot, «Property Rights and Human Rights», en *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, 1954), vol. 2, pp. 79-89. <<

[297] Henry M. Oliver Jr., *A Critique of Socioeconomic Goals* (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1954). <<

[298] Kenneth J. Arrow, «Review of Oliver's A Critique of Socioeconomic Goals», *Political Science Quarterly* (September 1955): p. 442. Sin embargo, Arrow tiene razón cuando dice, «Solo cuando se han clarificado los objetivos socioeconómicos podemos hablar inteligentemente acerca de las mejores políticas para alcanzarlos». En este capítulo se ha tratado de realizar esa clarificación. <<

[299] Oliver, *Critique of Socioeconomic Goals*, pp. 1-12. <<

[300] Oliver, *Critique of Socioeconomic Goals*, pp. 12-19. <<

[301] Para objetar este postulado, Oliver afirma que «la ley angloamericana ha invalidado tradicionalmente ciertos tipos de contrato en la creencia de que se oponían al interés público». Ibíd., p. 13. Es precisamente por esta razón por lo que los libertarios proponen *cambiar* la ley tradicional angloamericana para acomodarla a sus preceptos. Además, el «interés público» en un término sin sentido (un ejemplo de la falacia del realismo conceptual) y por ello descartable para los libertarios. <<

[302] Oliver, *Critique of Socioeconomic Goals*, pp. 26-57. <<

[303] Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, 7th ed. (Cambridge: Harvard University Press, 1956), pp. 182 y ss. La competencia «perfecta» es un modelo irreal (e indeseable) admirado por muchos economistas, en el que todas las empresas son tan diminutas que ninguna influye en el mercado. Ver *Man, Economy, and State*, capítulo 10. <<

[304] Oliver cita frecuentemente en su apoyo el ensayo de Frank H. Knight «Freedom as Fact and Criterion», en *Freedom and Reform* (New York: Harper & Bros., 1947), pp. 2-3. No hay necesidad de continuar ocupándose del ensayo de Knight, excepto para apuntar su ataque a Spencer por adoptar *a la vez* el «hedonismo psicológico» y el «hedonismo ético». Sin analizar Spencer en detalle, podemos, mediante una interpretación adecuada, encontrar sentido a la combinación de ambas posiciones.

Primero, es necesario cambiar «hedonismo» (la búsqueda del «placer») por *eudemonismo* (la búsqueda de la *felicidad*). Segundo, el «eudemonismo psicológico», la opinión de que «cada individuo universal y necesariamente busca el máximo de felicidad» se deduce del axioma praxeológico de la acción humana. Esta verdad se deduce del hecho de la intención, pero solo si la «*felicidad*» se interpreta en un sentido formal, categórico y *ex ante*, es decir, aquí la «felicidad» significa aquello que el individuo elija valorar más alto en su escala.

El mismo teórico podría también apoyar el eudemonismo *ético* (que un individuo *debería* buscar su máxima felicidad), siempre y cuando se interprete en un sentido *sustantivo* y *ex post*, es decir, que cada individuo debería seguir cualquier conducta que le haga más feliz en sus *consecuencias*. Como ejemplo, un hombre puede ser un alcohólico. El eudemonista puede realizar estas dos afirmaciones: (1) A sigue la conducta que más prefiere («eudemonismo psicológico») y (2) A daña su felicidad, basando este juicio es las «reglas de felicidad» derivadas del estudio de la naturaleza del hombre y por tanto debería reducir su consumo de alcohol hasta el nivel en que deje de impedir su felicidad («eudemonismo ético»). Las dos son posiciones perfectamente compatibles. <<

[305] Murray N. Rothbard, «Praxeology: Reply to *Mr*. Schuller», *American Economic Review* (December 1951): pp. 943-946. <<

[306] Sobre los riesgos del pronóstico económico, ver John Jewkes, «The Economist and Economic Change», en *Economics and Public Policy* (Washington, DC: The Brookings Institution, 1955), pp. 81-99; P. T. Bauer, *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries* (Durham, NC: Duke University Press, 1957), pp. 28-32; y A. G. Abramson, «Permanent Optimistic Bias-A New Problem for Forecasters», *Commercial and Financial Chronicle* (February 20, 1958): p. 12. <<

[307] El profesor Mises ha demostrado la falsedad del popular término *model-building* [construcción de modelos] que (con muchas otras falsedades científicas) se ha tomado erróneamente por analogía de las ciencias físicas, en este caso de la ingeniería. El modelo de ingeniería mantiene las dimensiones cuantitativas *exactas* (a escala) del mundo real. Ningún «modelo» económico puede hacer algo parecido. Para ver una imagen desoladora de los resultados de las predicciones económicas, ver Victor Zarnowitz, *An Appraisal of Short-Term Economic Forecasts* (New York: Columbia University Press, 1967). <<

[308] Después de escribir esto, el autor ha encontrado un punto de vista similar en Rutledge Vining, *Economics in the United States of America* (Paris: UNESCO, 1956), pp. 31 y ss. <<

[309] Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», pp. 243 y ss. <<

[310] Ver Richard Goode, «Direct versus Indirect Taxes: Welfare Implications», *Public Finance/Finance Publique* 11, no. 1 (1956): pp. 95-98; David Walker, «The Direct-Indirect Tax Problem: Fifteen Years of Controversy», *Public Finance/Finance Publique* 10, no. 2 (1955): pp. 153-176. <<

[311] Para una crítica del «realismo» como base para una apología del *statu quo* por los científicos sociales, ver Clarence E. Philbrook, «"Realism" in Policy Espousal», *American Economic Review* (December 1953): pp. 846-859. <<

[312] Por supuesto, probablemente sea cierto que el conocimiento general de estas consecuencias del control de precios reduciría el apoyo social a esta medida. Pero esa afirmación es política y psicológica, no praxeológica. <<

ÍNDICE